

LinkedIn

Realizada por Lorraine V.R.

UNICISO
WWW.PORTALUNICISO.COM

© - **Derechos Reservados**
UNICISO

¿Qué es?



LinkedIn **es una red social propiedad de Microsoft** que nació en el 2002 y fue lanzada para el público a mediados del 2003 por Reid Hoffman, Allen Blue y Eric Ly.

A partir del 1 de junio del 2020 su nuevo CEO será Ryan Roslanky.

¿Quiénes están allí?

Al ser una red social profesional, está dirigida a operaciones comerciales y profesionales.

Allí se encuentran empresas y profesionales que buscan promocionar sus conocimientos y experiencia, haciendo así NETWORKING.

7.500 millones de dólares

Han sido sus ingresos en los últimos años

675 millones

De usuarios

Más de 16.000

Empleados generados

DATOS INTERESANTES

Frecuencia de uso

La mayoría de personas gastan mínimo **2 horas por semana en LinkedIn.**

Solo el 12% gasta 6 horas semanales.

Características

Los usuarios prefieren:

- ◀ Grupos de LinkedIn
- ◀ Buscar personas
- ◀ Sugerencias de personas

Mejores funciones

- ◀ Investiga información de empresas
- ◀ Recupera viejos contactos
- ◀ Clientes potenciales

1. ¿Para qué sirve y qué nos dice?

Funcionamiento Bilateral (Personas Naturales)

- ▶ Establece contacto con profesionales.
- ▶ Te das a conocer el ámbito profesional.
- ▶ Puedes buscar trabajo allí.

Funcionamiento Bilateral (Empresas)

- ▶ Conocen y seleccionan personal.
- ▶ Comparten información de la empresa como principales eventos o convocatorias.



¿Qué nos dice LinkedIn?

Al ser una red social, **cuando aceptas la invitación de otra persona tienes acceso a todos los contactos de ella.**

- ▶ Puedes mirar que sectores abarca
- ▶ Qué áreas funcionales maneja
- ▶ Qué cargo tiene
- ▶ Amigos en común

Por esta razón, se dice que a través de esta red social se “abren muchas puertas”.

“

El objetivo no es tener muchos contactos, sino tener relaciones nuevas e importantes para alcanzar tus objetivos profesionales

CV Online u Hoja de vida Online

- ▶ LinkedIn sirve para exponer tu CV en la red y poder que cualquier persona o empresa la vea.
- ▶ Muchas empresas consideran **que tener el CV tradicional ya no es tendencia.**
- ▶ Puedes actualizar tu información y no como en las CV normales que ya entregaste en empresas en tiempo pasado.

Agenda de contactos

- ◀ La agenda de contactos se actualiza por si sola.
- ◀ LinkedIn **tiene una opción para solicitar una recomendación a tus contactos, es decir una breve descripción sobre ti y ellos son los únicos si aceptan o no hacerla.** Eso aparecerá en tu perfil y sumará puntos para tu CV.

Networking

- ▶ Puedes buscar empresas y gente profesional que te interese.
- ▶ Allí el **networking esta siempre activo** como presentar contactos en común.



Relaciónate con otros profesionales

- ◀ Hay una opción como **un “debate” o “foro”**, allí cualquier persona puede abrirlo con un tema y si es muy interesante varios profesionales participarán para así tener grandes conversaciones.
- ◀ Puedes **crear tu propio grupo**, lo cual servirá para posicionarte en el nicho que más te interese.
- ◀ Existen **grupos que tienen decenas de miles de personas inscritas.**

Herramienta “Respuestas”

- ◀ Existe una herramienta para que las personas te **pregunten sobre cosas en las que ya eres un experto.**
- ◀ Si tu respuesta es elegida como la mejor, esto aparecerá en tu perfil en la parte de **Destacado, lo que le dará un plus.**

Búsqueda de empleo

- ▶ Es una gran herramienta para encontrar empleo.
- ▶ Puedes buscar empleo en tus ratos libres si eres empleado y buscas nuevas oportunidades.
- ▶ Puedes convertirte en emprendedor online para que los demás te conozcan.

2. ¿Cómo funciona?

CV

- ▶ Debes de completar tus datos en el siguiente link <https://www.linkedin.com/>
- ▶ Crear una cuenta.
- ▶ Colocas tus datos personales, de educación, profesionales, habilidades, etc.



Link

Gracias a estos datos, LinkedIn comienza a trabajar para explorar todas las cosas que quizás te interesen. **Por ejemplo, cuando estás buscando trabajo te dice si en esa empresa existe algún egresado de tu universidad que actualmente este laborando allí.**



¿Qué puede pasar?

LinkedIn puede localizar gente con la que incluso habías perdido contacto hace mucho tiempo, pero eres tú el único si decide aceptarlos o no. **Así mismo, mucha gente encuentra clientes potenciales.**

3. ¿Cómo funciona para buscar trabajo?

Un CV bien elaborado

- ▶ Coloca información concisa.
- ▶ **Recuerda tener un perfil claro** ya que será la primera cara para las empresas.
- ▶ No olvides actualizar tus datos si por ejemplo hiciste un nuevo curso o tuviste una nueva experiencia con eso las empresas lo sabrán.



Presencia en LinkedIn

- ▶ Al ser una red social debes de potencializar tu presencia allí, a través de herramientas que se brindan como por **ejemplo foros o intercambios de conocimientos.**

Actualiza tu información

- ▶ Colocas palabras clave que te destaquen.
- ▶ Agrega habilidades y conocimientos.
- ▶ Si tienes tu propio sitio web agrégalo.
- ▶ **Acepta contactos de calidad** (Que te puedan servir para tu vida laboral).

Participa en grupos

- ▶ **Busca grupos de interés y participa activamente.**
- ▶ Interacciona con profesionales.
- ▶ Puedes crear un grupo e invitar profesionales para que participen en él.

4. ¿Cómo buscar trabajo?

Buscador de empleos

- Una vez hayas iniciado sesión y/o registrarte dirígete a Empleos.



- Luego has un filtro en búsqueda (puedes colocar la opción en ubicación en todo el mundo si quieres un trabajo internacional)

El empleo de tus sueños está a una búsqueda...

Q Buscar empleos 📍 Buscar ubicación **Búsqueda**

Buscador de empleos

A continuación puedes ver un ejemplo de una búsqueda de Mercadeo:

The screenshot shows a job search results page for 'Mercadeo en Colombia' with 5383 results. The interface includes a navigation bar with filters like 'Ordenar por', 'Fecha de publicación', 'Funcionalidades de LinkedIn', 'Empresa', and 'Nivel de experiencia'. A list of job listings is shown, with a detailed view of a 'Practicante SENA Marketing' position at Kellogg's. This detailed view includes the company logo, job title, location, and two buttons: 'Guardar' and 'Solicitud sencilla'. A table at the bottom provides statistics for the job, company, and contacts.

Empleos ▼ | **Ordenar por** ▼ | **Fecha de publicación** ▼ | **Funcionalidades de LinkedIn** ▼ | **Empresa** ▼ | **Nivel de experiencia** ▼ | **Todos los filtros**

Mercadeo en Colombia 5383 resultados | Alerta de empleo desactivada

Practicante SENA Marketing Promocionado
Kellogg Company
Bogota, D.C., Capital District, Colombia
Sé uno de los primeros solicitantes
Hace 1 día · [Solicitud sencilla](#)

Gerente Mercadeo - Cali Promocionado
Claro Colombia
Cali, Valle del Cauca, Colombia
18 antiguos alumnos trabajan aquí
Hace 1 semana · [Solicitud sencilla](#)

Digital Marketing Advisor (Tráfico) Promocionado
Accenture Colombia
Bogotá, CO

Practicante SENA Marketing
Kellogg Company · Bogota, D.C., Capital District, Colombia
Publicado: hace 1 día · 274 visualizaciones
[Guardar](#) [Solicitud sencilla](#)
Ve una comparación con los otros 28 solicitantes.
[Probar Premium gratis durante 1 mes](#)

Empleo	Empresa	Contactos
<ul style="list-style-type: none"> 0/5 aptitudes que coinciden 28 solicitantes 	<ul style="list-style-type: none"> Más de 10.001 empleados Battle Creek, Michigan 	<p>Tienes 0 contactos en esta empresa.</p> <p>Añadir ></p>



Funcionalidades

- ▶ Como lo puedes ver en el anterior ejemplo lo puedes filtrar por Relevancia, empresa, fecha de publicación, etc.
- ▶ **Puedes activar alertas de empleo similares para que te lleguen al correo.**
- ▶ En la columna derecha puedes ver la información (requisitos, horario, salario) y allí puedes aplicar.

Tips para pulir tu perfil

TEF: Titular, extracto y fotografía.

- ▶ No demuestres falta de interés. Coloca tu foto (ojala fondo blanco).
- ▶ Coloca con precisión tu profesión, relacionada con lo que estas buscando.
- ▶ En el extracto coloca un resumen de tu CV con tus más grandes logros.



Otros tips

- ▶ No te cierres de buscar sólo a través del Buscador principal, **si lees foros o grupos también encontrarás ofertas.**
- ▶ Trata de seguir gente con la que te gustaría trabajar por **ejemplo personal de recursos humanos, empresas de selección, etc.**
- ▶ Personaliza la tarjeta de invitación para cada empresa o persona.

5. LinkedIn Business

Consejos para Marketing

- ▶ Gracias a la presencia en más de 200 países tienes oportunidad de expandir tu campo de acción.
- ▶ A diferencia de Instagram u otras redes sociales, **LinkedIn tiene un fin profesional, por esta razón encontrarás gente más interesada en tus productos o servicios.**

Consejos para Marketing

- ▶ Te conecta a gente con gustos similares a los tuyos.
- ▶ Puedes tener **alianzas ya que conecta con más de 30 millones de empresas registradas.**
- ▶ Puedes personalizar la URL de tu página (a través de la opción de Editar) con eso ya sabrán las personas de que es tu negocio.

Consejos para Marketing

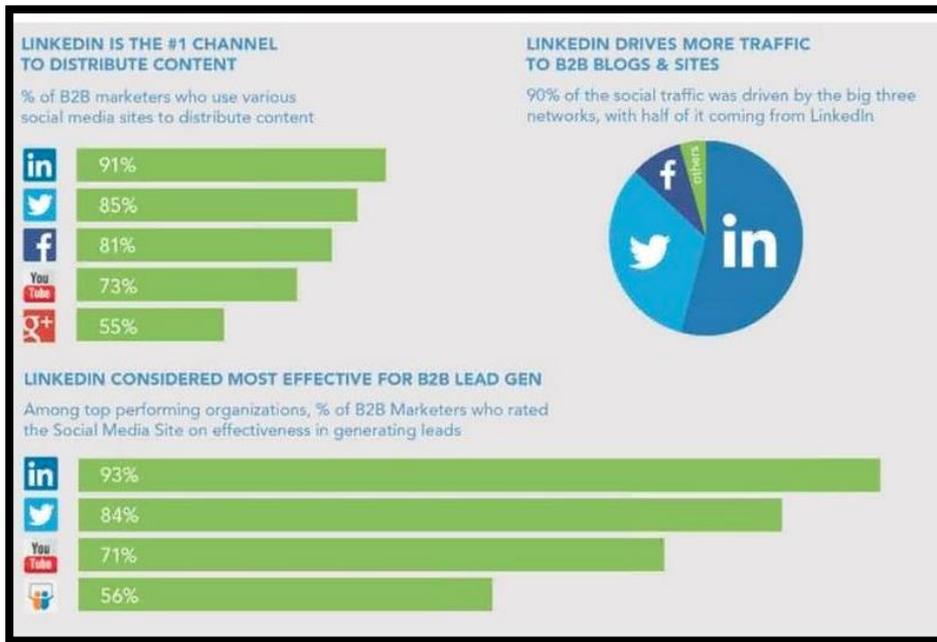
- ▶ Coloca ejemplos o fotos de tu trabajo.
- ▶ **Utiliza un perfil abierto para enviar mensajes a personas que no conozcas.**
- ▶ Revisa quién te visita y así potencializar tu target.
- ▶ Comparte tus estados de Twitter.
- ▶ Puedes probar LinkedIn Ads.

Consejos para Marketing

- ▶ Si es posible contrata practicantes.
- ▶ Analiza el comportamiento de tu página a través de la herramienta de “Análisis”.
- ▶ Haz preguntas a tus seguidores.
- ▶ **Puedes descargar la app para trabajar desde tu celular.**

Te recomiendo el siguiente link <https://blog.hubspot.es/marketing/consejos-utilizar-linkedin>

LinkedIn Business con Estadísticas ★



Fuente: Content Marketing Institute and Marketing fourth annual B2B Content Marketing: 2014 Benchmarks, Budget and Trends

Conclusiones

- ▶ Es una **herramienta potencial para profesionales.**
- ▶ Tiene herramientas de **Networking y marca profesional.**
- ▶ Existen artículos, páginas y blogs dedicados a LinkedIn en Internet con manuales de cómo funciona toda la red.
- ▶ Hay más un millón de usuarios nuevos cada año.



Bibliografía

Andrés Vrant, A. V. (2017). *El Libro de Mercadeo en LinkedIn*.

Benedetti, A. (2019). *Cómo Construir Tu Marca Personal En LinkedIn*. Temas.

Kellogg, K. (5 de Febrero de 2020). 15 Ways to Boost Your Personal Brand on LinkedIn. *Search engine journal*.

Neilpatel. (2017). How to Use Your LinkedIn Page as a Sales Funnel. *The All-In-One SEO Tool*.

CRÉDITOS

Special thanks to all the people who made and released these awesome resources:

- Presentation template by SlidesCarnival
- Photographs by Unsplash & Death to the Stock Photo (license)

CITA DE LA GUÍA

V.R. Loreine. (2020). LinkedIn. UNICISO. Disponible en:
www.portaluniciso.com

SÍGUENOS:



UNICISO
WWW.PORTALUNICISO.COM

© - Derechos Reservados UNICISO