



LinkedIn

Todos tenemos uno,
pero nadie sabe cómo usarlo.

Sí, LinkedIn es una red social igual que Facebook.

LinkedIn es una de las redes sociales profesionales más importantes y con más proyección que existen en la actualidad.

Esta herramienta es muy útil para construir nuestra marca personal porque nos ayuda con nuestros objetivos laborales ya que podemos diseñar diversas estrategias.



500
millones
usuarios

de
200
países

9
millones
empresas

10
millones
ofertas
de empleo



Y
TÚ
no encuentras
trabajo.

Lógico, porque no es una web de empleo. Es una red social.

Parece una obviedad, pero no lo olvidemos: LinkedIn no es un portal de empleo.

De hecho, la mayor fuente de tráfico y negocio para LinkedIn no son –ni mucho menos– las ofertas de empleo, sino la interacción entre usuarios a través de las conexiones, los mensajes privados, los grupos, el 'timeline', etc.

Por tanto, el número de ofertas de empleo que encuentres en LinkedIn será infinitamente menor al que encuentres en un portal dedicado exclusivamente a este propósito.

Eso sí, hay una ventaja: en LinkedIn las ofertas están mucho más depuradas, con lo que será raro encontrar ofertas vergonzosas que rozan lo ilegal.



Tranquilo,
hoy te vamos
a convertir
en una estrella.

Sólo tienes que seguir estos pasos...





Define tu objetivo

¿Quiero encontrar un trabajo?

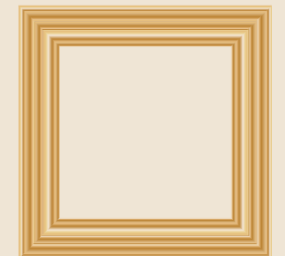
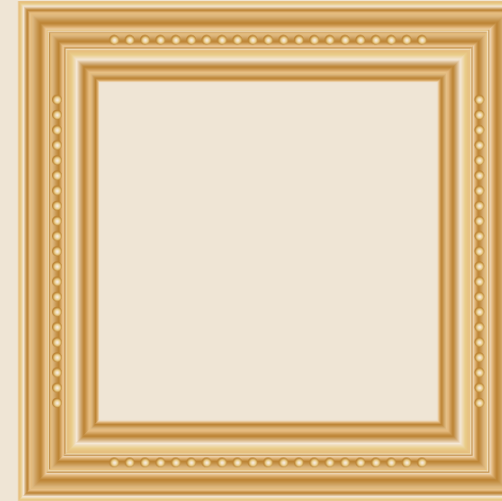
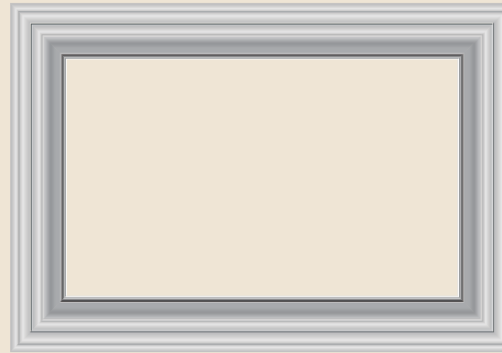
¿Quiero hacer networking?

¿Quiero aprender?

Español

VS

English



Foto

Es un error grave no ponerla o usar una tipo DNI.
La imagen es la primera impresión y ayuda a generar confianza.

Procura que sea profesional a la vez que natural.

Podemos dar un pequeño retoque fotográfico pero sin llegar a parecer lo que no somos, ya que luego podemos decepcionar en el cara a cara.

Defínete

Huye de las definiciones genéricas del tipo “consultor en finanzas”, “abogado”, “médico”. Lo primero que ve el usuario de ti es la biografía inicial y el extracto.

Estos son los primeros lugares para diferenciarte y captar la atención. Para desmarcarte de los curriculums clónicos, cuenta los principales beneficios que obtendrá el cliente si te contrata.

Y no mientas



El tamaño importa

No te obsesiones con tener un perfil interminable lleno de datos.

Si alguien entra en tu página y ve un exceso de información mal organizada, puede que opte por no seguir leyendo, especialmente en estos tiempos de fugacidad.

Resume, sintetiza y recuerda que las cajas de datos son intercambiables. ¿Tienes una formación media pero una experiencia muy interesante? Colócala en primer lugar.

Y no mientas



Recomendaciones

¿Quién no necesita un padrino?

Un perfil sin recomendaciones queda muy desnudo e incompleto. Son la prueba palpable de que tu trabajo es eficaz.

Pídeselas a clientes, socios y colaboradores para que quede constancia de lo bueno que aportas con tu empresa.

Sin embargo, no hay que caer en las “sobredosis”. Un listado demasiado largo no es eficaz porque los usuarios no tienen tiempo de leer y puede llegar a ser repetitivo.

Selecciona a contactos de valor que hayan ocupado puestos relevantes en tu vida profesional y pide recomendaciones cortas sobre tus logros.



Participa en los grupos

Pero sé selectivo.

Ser popular mola. Pero cuidado, no hace falta que te apuntes a todos.

Escoge pocos pero relevantes para el sector de tu empresa y concéntrate en dar información de calidad con asiduidad, no en spammear.

Si no tienes nada que aportar, lee y aprende. Ya llegará tu momento.



Pregunta y responde

Sin ir de experto, por favor.

Formular y responder a preguntas en LinkedIn es una buena manera de obtener visibilidad y que se vean tus conocimientos.

Pero tampoco te obsesiones, que no es sano.



Aporta contenido extra

Tu perfil tiene que estar vivo y permanentemente actualizado, por lo que será una buena idea que lo enlaces con contenido adicional que dé una visión más profunda de tu empresa tal como tu web, blog, presentaciones de Slideshare...

Y no mientas





Cuida tus skills

Los contactos te buscan por las palabras clave por lo que mantén actualizadas las palabras clave y habilidades que te definen.

Y no mientas



Usa los endorsements

Al hilo de lo anterior, LinkedIn cuenta con una herramienta mediante la cual tus contactos pueden ratificar tu grado de conocimiento sobre una determinada materia. Esto te ayudará a aumentar tu credibilidad.

Revisa tus contactos

Como en todas las redes sociales, el crecimiento de nuestra red de contactos es exponencial.

Échale un vistazo y valora si has añadido tus contactos cuantitativa o cualitativamente.

La calidad de tu perfil también se mide por la calidad de tus contactos, depúralos.

Establece tu propio proceso para aceptar invitaciones o enviarlas. Yo tengo uno:

1_ Acepto a todo el mundo siempre que:

- Trabajen en la misma industria que yo.
- O les conozca personalmente.

2_ No puedo contestar a todos los mensajes que recibo, solo a los que considero RELEVANTES.

3_ Si no respetas mi privacidad te vas de mi red.





Recruiters, Recruiters, Recruiters

Probablemente la manera más eficaz de ponerte en contacto con cualquier empresa de tu interés, o acceder a un puesto de trabajo.

Nos interesan especialmente dos tipos de Recruiters:

RRHH de la empresa
a la que queremos
acceder.

Recruiters
especializados
en tu sector.

Y ¿ahora qué?

Ahora mándales un mensaje "personal", dirigido explícitamente a cada uno de ellos. Estos son algunos consejos para hacerlo:

1_ Comienza con un saludo (es obvio, pero no muy popular).

2_ No les mandes un "Hola Steve" y te sientes a esperar que respondan. No son tus amigos en Whatsapp.

3_ Tu mensaje debería tener 4 frases como mucho, nada de CVs o párrafos interminables:

- **Frase 1:** Saludo e introducción.
- **Frases 2 y 3:** Menciona cualquier experiencia laboral o skills que sean relevantes para su empresa u oferta laboral (y no olvides mencionar el puesto al que quieres optar).
- **Frase 4:** Pídele lo que necesitas y despídete.



Y ¿qué le pido?

No olvides que es la primera vez que te pones en contacto con esta esta persona. No pidas conversaciones por teléfono, consejo sobre tu carrera o CV, o cualquier otra información que puedas encontrar en Google. No te harán ni caso.

Pídeles solo una cosa:

¿Te puedo enviar mi CV vía email?

- 1_ Se lo pones fácil para responder rápidamente. Están tan ocupados como tú.
- 2_ Le resultará fácil reenviar tu CV a cualquier empresa o colega. Porque sigue estando tan ocupado como tú.
- 3_ Si existe la posibilidad, sube tu CV a su web (aplica online) y nombra el archivo de manera que sea fácil para él identificarlo en su sistema.

Deja que vean, o se interesen, por tu perfil/CV antes de seguir pidiéndoles más cosas.



Pero el consejo
más importante
que te puedo dar
es este...



Dedícale tiempo

Al menos la mitad de lo que le dedicas
a Facebook cada día.

¡Suerte!

www.linkedin.com/in/robertoplatas