



GUÍA PARA FOMENTAR EL EMPLEO EN CANTABRIA EN MUJERES LINKEDIN



GUÍA PARA FOMENTAR EL EMPLEO EN CANTABRIA EN MUJERES LINKEDIN

MEJORA TU PERFIL PARA DESPERTAR EL INTERÉS DE POTENCIALES CLIENTES

Optimiza la parte superior del perfil

Añade imágenes profesionales

Usa palabras clave

Trabaja el «Acercas de»

Desarrolla un currículum atractivo

ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA VENDER Y VENDERSE EN LINKEDIN

Pásate a la versión LinkedIn Premium

Crea y comparte contenido de valor

Aprovecha el potencial de LinkedIn Ads

LINKEDIN

Infravalorada, así podríamos definir a LinkedIn.
Esta red social puede utilizarse para **incrementar las ventas de los autónomos**.

Porque en ella hay clientes o socios para mejorar tu negocio. Y porque actualmente cuenta con 830 millones de usuarios y más de 58 millones de empresas registradas.

El potencial de LinkedIn es incuestionable, pero... ¿cómo sacarle el máximo provecho si eres autónomo? Anota estos consejos.



MEJORA TU PERFIL PARA DESPERTAR EL INTERÉS DE POTENCIALES CLIENTES

Optimiza la parte superior del perfil

Lo primero que verán cuando accedan a tu ficha de perfil será el **titular y el extracto**.

Solo el 20% de los usuarios hará scroll y continuará leyendo más allá, de ahí su importancia. Tu potencial cliente decidirá en una fracción de segundo, solo tienes una oportunidad.

Tienes que **despertar el interés y ser claro** en esos apartados. Destaca a qué te dedicas y tu especialización. Tanto en el título como en el extracto debes **aplicar el SEO** (añadiendo **palabras clave**) para figurar lo más arriba posible en las búsquedas.

Añade imágenes profesionales

Aquí no se trata de aparentar, se trata de atraer y vender más.

Tu foto de perfil y la imagen de la portada también son cruciales. Una buena fotografía te hará parecer más creíble y profesional. Puedes ser más informal o más seria. Lo importante es que **transmitas la esencia de tu negocio**.

Si ofreces un servicio tradicional, puede funcionar la clásica imagen formal que suele usarse en esta red social; si te orientas a un público joven y desenfadado, una fotografía más relajada logrará mejores resultados.

En cualquier caso, opta por una **fotografía con buena luminosidad y encuadre**. Además, elige un **fondo neutro**.

Y aprovecha la imagen de la portada que aparece al inicio de tu perfil para contar más sobre tu negocio. Evita las imágenes genéricas. Crea una imagen única que aporte confianza y ayude a tus clientes a entender tu negocio en un rápido vistazo.

Como comentamos al inicio, el SEO en LinkedIn también es importante para tu perfil de autónomo. Puede ayudarte a conseguir más clientes.

Usa palabras clave

Para implementarlo en tu ficha, incluye palabras clave relacionadas con lo que haces.

Debes ser **clara, concisa y coherente**.

Por ejemplo, si ofreces servicios relacionados con el marketing y las redes sociales te interesará añadir palabras como “Consultoría de Marketing”, “Estrategia de Contenidos” o “Community Manager”.

Trabaja el «Acerca de»

Un error frecuente que suelen cometer los autónomos en su perfil de LinkedIn es prestar poca atención al apartado “Acerca de”.

Esa parte está situada en la zona media-alta de tu perfil y, por tanto, **será más leída** que otros apartados ubicados por debajo.

Crea una descripción de tu negocio amena, clara y concisa. Evita tecnicismos salvo que sea imprescindible. Huye de tópicos.

Para redactar ese apartado **piensa en tu cliente objetivo**. ¿Qué necesita saber? ¿Cómo le gustaría conocerte? Ponte en su lugar.

En los apartados sobre tu formación y experiencia también debes **ser claro y conciso**.

Desarrolla un currículum atractivo

Describe tu **experiencia profesional** de forma nítida. Habla de los proyectos que has realizado para otros clientes o empresas.
¿Cómo resaltar tu trabajo como autónomo? Pulsa el campo “Cargo” y añade el término que prefieras: autónomo, freelance o profesional independiente.

Recalca tus éxitos. Es posible que hayas olvidado algún premio obtenido durante tu formación o un logro con alguna empresa externa. Haz valer cualquier mérito digno de reseñar.

Por último, recuerda **mantener tu perfil actualizado**. Añade regularmente nuevos proyectos, experiencias o habilidades. De este modo, aumentarás tus posibilidades de aparecer en los resultados de búsqueda de posibles clientes. Las ventajas de LinkedIn Premium pueden hacerte **conseguir clientes de valor**.



ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA VENDER Y VENDERSE EN LINKEDIN

Pásate a la versión LinkedIn Premium

Primero, tendrás **acceso a estadísticas y métricas** con las que no cuenta la versión gratuita, son útiles para establecer nuevos contactos.

Aunque a la hora de **captar leads** lo más interesante es el servicio "InMail", con él podrás comunicarte con cualquier usuario de la red.

Usando esa vía de comunicación correctamente lograrás más conversiones que por el email de toda la vida. Es una forma de contacto más cercana y efectiva.

Crea y comparte contenido de valor

La estrategia gratuita más efectiva si deseas obtener todo el potencial de LinkedIn es **crear contenido útil e interesante** para tu público objetivo.

Trabajar el blog de tu negocio es muy recomendable de cara a obtener nuevos clientes, pero ahora más que nunca también es interesante dedicar parte del contenido a LinkedIn.

Crea contenidos que consideres útiles. Por cada artículo que redactes, comparte tres o cuatro contenidos de tus contactos o de otras fuentes.

Recuerda que LinkedIn es una red social, **interactuar es clave**.

Aprovecha el potencial de linkedin ads

La última estrategia para vender más con LinkedIn consiste en **usar los anuncios de pago** de la red social.

Se llama **LinkedIn Ads** y es una vía rentable. Permite acceder a potenciales clientes y resulta más económica que Facebook Ads o Twitter Ads.

El principal error de esta vía es elegir LinkedIn Ads sin conocimientos previos. Puedes tener la tentación de lanzarte a crear un anuncio para potenciar tu negocio porque, en realidad, es fácil e intuitivo. **Lo difícil es optimizar la campaña.** Ahí está la clave para que esta estrategia sea rentable.

Necesitas estudiar a tu cliente objetivo, segmentar la campaña y aprender a controlar el presupuesto para ver resultados. Dedicar tiempo a aprender sobre LinkedIn Ads antes de invertir o contratar a un profesional para que lo haga por ti.

Con estos consejos podrás ir un paso más allá a la hora de crear y optimizar tu presencia en LinkedIn como autónomo. Ponlos en práctica para **obtener nuevos clientes a un coste razonable.**



comunicacion@uatae.org
+34 91 517 73 75

General Palanca, 37
28045, Madrid

www.uatae.org



Financiado por la Consejería de Empleo y Políticas Sociales de la Dirección General del Trabajo del Gobierno de Cantabria en el marco de la convocatoria de subvenciones destinadas a actividades de formación, fomento y difusión.