

10 PASOS PARA LUCIR UN **LINKEDIN** DE



**GUÍA PARA OPTIMIZAR
TU PERFIL DE LINKEDIN**



En la Era Digital en la que vivimos, es imprescindible cuidar cómo nos mostramos en internet. Nuestra presencia en redes sociales también impacta en nuestra imagen profesional. Y concretamente, **tu presencia en LinkedIn es clave para tu proyección y crecimiento.**

Tanto si eres propietario/a de un negocio o eres empleado/o de una empresa que ofrece servicios o productos a otras empresas o profesionales, **LinkedIn es tu red.**

Y para obtener el máximo rendimiento de esta red, debemos empezar con asegurarnos de que nuestro perfil profesional nos hace justicia, y realmente refleja nuestra esencia y todo lo que podemos ofrecer a nivel profesional.

Te animo a que aspire a lucir un perfil que no solo cause un efecto positivo al profesional que lo visite, sino que arranque un WOW. Una emoción que te aseguro que te ayudará a generar empatía y confianza, dos imprescindibles a la hora de hacer negocios.

Así que esta Guía nace del deseo de ayudar a profesionales como tú a dar los pasos adecuados para potenciar su perfil en **LinkedIn** y sentar las bases de una excelente marca personal.

LinkedIn es el gran directorio profesional mundial. Cuenta con 1 Billón de usuarios/as en 200 países del mundo. Es la base de datos de potenciales clientes B2B más grande del mundo y, al mismo tiempo, la más infrautilizada. Si vendes a empresas o a otros profesionales, LinkedIn es fundamental para tu estrategia porque las personas que toman decisiones, están ahí.

Deseo acompañarte en este proceso y espero que a partir de hoy sientas ese impulso que seguramente necesitabas.





Vamos a comenzar con **tres preguntas clave**
a la hora de dar **completar tu perfil de LinkedIn.**



1^a PREGUNTA

1.- Qué problema resuelvo, a quién y cómo

Tanto si eres un profesional que tiene su propio negocio como si eres empleado, ten en mente a tu cliente ideal y el problema en el que tú le puedes ayudar.

Una vez definido esto, anota cual es “tu solución”, tus servicios o producto.

evabermudez.com



2^a PREGUNTA

Quién es tu contacto ideal. Con quién quieres conectar a través de **LinkedIn**

Por ejemplo, un perfil sería directivos de departamentos de recursos humanos o de administración de empresas de Barcelona del sector farmacéutico.

Otro, sería, profesionales freelance del mundo audiovisual de habla hispana.

3^a

PREGUNTA

Cual es tu valor diferencial

¿Sabes qué es aquello que te hace diferente a los demás?

Tu valor diferencial puede radicar en:

- Lo que ofreces
- En cómo lo haces.
- En a quién te diriges.
- En tu por qué, el motivo por el que te dedicas a esta profesión.
- En tus valores, etc.

Anota, cual es el tuyo.



Una vez respondidas estas 3 cuestiones, te aconsejo que las tengas a mano a la hora de preparar los textos de las diferentes secciones de tu perfil.

¡Comenzamos!

1 TU IMAGEN VISUAL

FOTO DE PERFIL

- Sube una buena foto, de calidad, por supuesto.
- Preferentemente mirando a cámara, sonriendo y con un look similar al que utilizas cuando vas a trabajar.
- Nada de fotos vestido para ocasiones especiales o festivas o recortada.

FOTO DE CABECERA

- Es una oportunidad para destacar tu lema, una llamada a la acción, un servicio o producto estrella, etc.
- Piensa cómo puedes destacar a través de la imagen más grande del perfil.

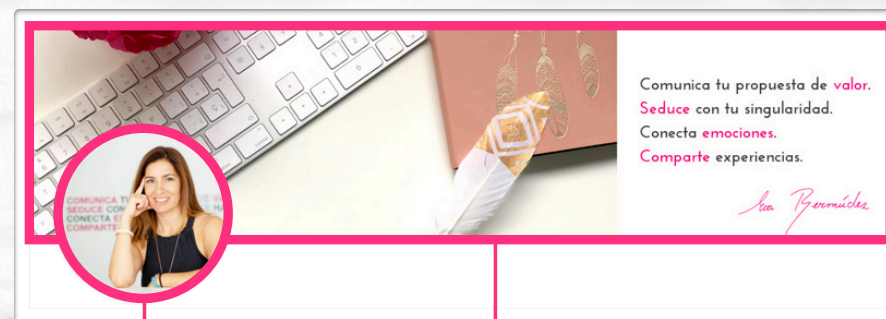
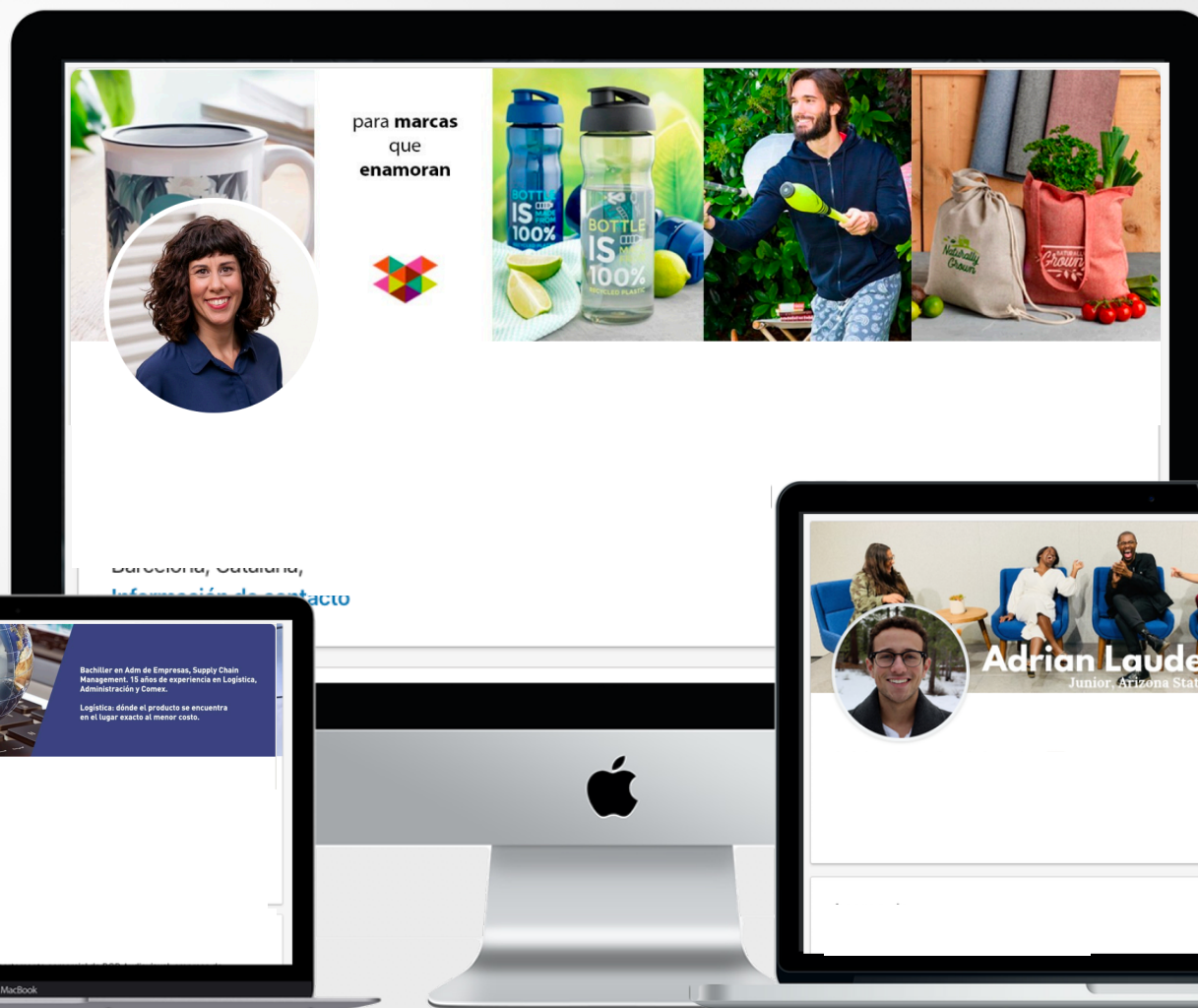


Foto de perfil

Foto de cabecera



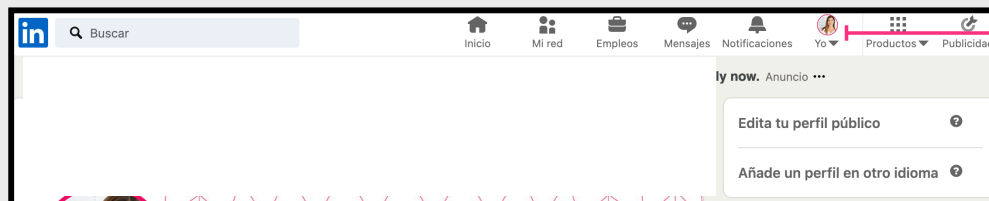
¡Inspírate
con estos
ejemplos!



2

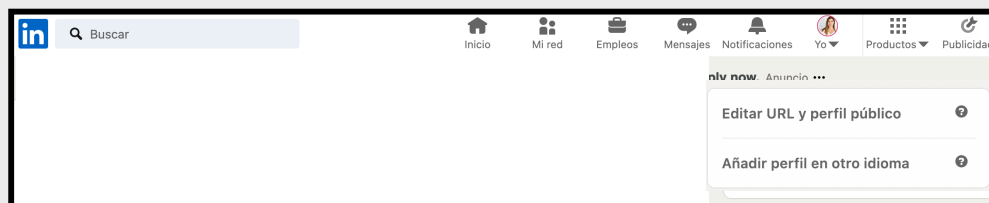
URL PERSONALIZADA

EN TRES SENCILLOS PASOS



1

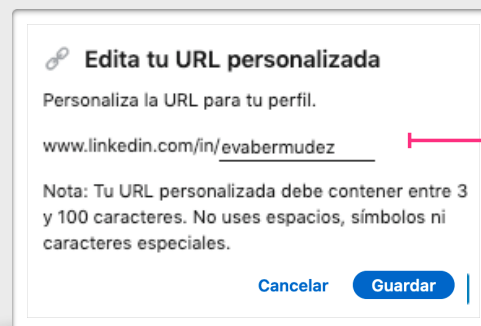
Clic en “Yo”



2

Clic en Editar URL y perfil público

Este detalle es muy importante ya que mejora el SEO de tu perfil.



3

Se trata de convertir una URL llena de números sin sentido en una que incluya tu nombre y apellido. También puedes añadir tu especialidad. Por ejemplo: pepa-flores-copywriter.

3

TITULAR PROFESIONAL

- Es la descripción que se ve justo debajo de tu nombre. Por eso es tan importante. Piensa que será lo primero que leerán después de ver tu foto e imagen de fondo.
- Encontrarás dos estilos diferentes:
 1. Cargo y empresa en la que trabajas. Es como aparecen el 90% de los perfiles en LinkedIn.
 2. Tu cargo y/o empresa en la que trabajas + un lema, o bien una promesa que explique qué haces, a quién te diriges y cómo lo haces.



¡Este es el que
te recomiendo!

4 INFORMACIÓN

DE CONTACTO

- Completa todos los apartados.
- Añade los diferentes canales online en los que tienes presencia a nivel profesional. Si tienes web, otras redes sociales, teléfono, email, etc.
- También el cumpleaños. Te da visibilidad. Solamente registras el día y el mes. El año en que naciste, no.

Información de contacto

URL del perfil
[linkedin.com/in/evabermudez](https://www.linkedin.com/in/evabermudez)

URL del sitio web
 Profesional [Eliminar sitio web](#)

URL del sitio web
 Blog [Eliminar sitio web](#)

URL del sitio web
 Profesional [Eliminar sitio web](#)

Teléfono
 Casa

Dirección

Dirección de email
eva@evabermudez.com
[Añadir mensajería instantánea](#)

Cumpleaños
 Junio [El cumpleaños es visible para: Tu red](#)

[Guardar](#)

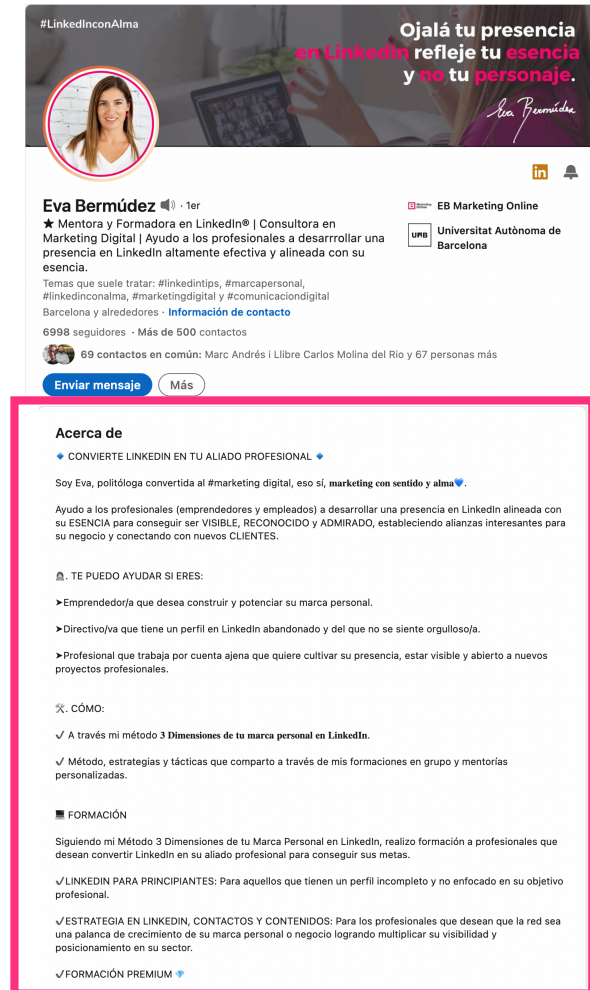
5

ACERCA DE O EXTRACTO

- Es la sección justo debajo de la tarjeta de presentación y el gran olvidado de los perfiles en **LinkedIn**.
- Trabájatelo bien, con cariño e intención. Piensa que es un espacio de lujo para brillar y destacar tu perfil entre miles de profesionales como tú.

AQUÍ TIENES 5 TIPS PARA REDACTAR UN EXTRACTO QUE LLAME LA ATENCIÓN Y CONECTE CON LA PERSONA QUE LO ESTÁ LEYENDO:

1. Prepáralo a modo de historia tu experiencia, tus logros y aspiraciones.
2. Explica tu propuesta de valor, qué problemas resuelves, cómo los resuelves y a quién.
3. Anota algún dato que avale tu experiencia, marcas para las que has trabajado, resultados obtenidos, etc..
4. Intenta que el texto quede “aireado”. Evita párrafos muy densos. Utiliza emojis sin abusar.
5. Recuerda que las 3 primeras líneas son las que se ven cuando entren en tu perfil. Que sean “el gancho” que invite a desear leer más.





Selecciona bien el contenido “Destacado”, mínimo 3 contenidos y que sea las mejores muestras de tu trabajo, habilidades y experiencia.

Además, te recomiendo que lo vayas actualizando regularmente.

6 DESTACADO

- Esta sección se muestra debajo de tu “Acerca de”, por lo tanto, tiene una visibilidad relevante.
- Es la galería de contenidos multimedia más visible en tu perfil, así que al tenerla activada lograrás enriquecer con contenido de diferente formato toda la información que muestras.
- Puedes mostrar como contenido “Destacado”:
 - Publicaciones o artículos de LinkedIn
 - Enlaces a tu web o redes sociales.
 - Otras ideas que puedes añadir a esta sección: tu Portfolio, Dossier de servicios o productos, galería de imágenes relevantes, presentaciones en diferentes formatos (.pdf, .ppt, .doc, .jpg, .png y .gif).



7

EXPERIENCIA LABORAL

- Añade aquella experiencia laboral que realmente enriquezca tu marca personal. No hay que ponerlo todo.
- Explica en cada una de ellas qué haces, el cargo o la responsabilidad y cómo lo haces.
- También puedes explicar con quién trabajas, el equipo, colaboradores o el tipo de clientes.
- El enfoque a la hora de redactarlo debe ser desde el punto de vista de los logros.
- Enríquelo añadiendo contenido audiovisual que refuerce tu conocimiento y saber hacer en tu campo. Por ejemplo, con presentaciones, catálogos, entrevistas, conferencias, etc.



EDUCACIÓN

ACADÉMICA Y PROFESIONAL

- Añade aquella formación que realmente está relacionada con tu actividad actual y/o refuerce la imagen y marca personal que desees proyectar y que pueda ser relevante para tu público objetivo.
- Por ejemplo, si eres abogada y además de la formación relacionada con tu especialidad has realizado dos cursos de nutrición, valora si al añadirlo, realmente potencia tu marca profesional.





APTITUDES

Y VALIDACIONES

- Detallar las aptitudes que posees es una excelente manera de mostrar tus habilidades a otros profesionales.
- Además, incide en nuestra relevancia en la red ya que **LinkedIn** las utiliza para posicionarnos.
- Las aptitudes las creas tú y las validan tus contactos de 1er grado. Puedes añadir hasta 50, y las puedes jerarquizar por orden de importancia.
- Selecciona aquellas que realmente son relevantes y te aportan un valor diferencial.
- No te olvides de validar también las aptitudes de tus colegas de trabajo, clientes o proveedores ya que así refuerzas la relación con profesionales de tu red.

Añadir al perfil ✕

Esencial ^

Vamos a empezar con lo más esencial. Al rellenar estos apartados, ayudarás a los técnicos de selección y las personas que te podrían conocer a encontrarte.

Añadir acerca de

Añadir educación

Añadir puesto

Añadir aptitudes 1

Recomendado

Adicional

Añadir aptitudes ✕

🔍 Aptitud (p. ej. análisis de datos)

Puedes añadir 23 aptitudes más

Aptitudes sugeridas en función de tu perfil:

- + Marketing en motores de búsqueda (SEM)
- + Optimización de motores de búsqueda (SEO)
- + Marketing de correo electrónico
- + Análisis web
- + Blogging
- + Publicidad
- + Análisis
- + LinkedIn
- + Comercio electrónico
- + Gestión de contenidos

2

Añadir



10 RECOMENDACIONES

- Las recomendaciones es la prueba social de tu profesionalidad a la comunidad de **LinkedIn**.
- Puedes solicitar recomendaciones a los profesionales que están en tu red de 1er grado y con los que hayas tenido una relación profesional, comercial o formativa. Sé proactivo/a, debes pedir las tú a tus contactos. Ya que aunque tengas clientes/alumnos/colaboradores satisfechos con tu trabajo, por iniciativa propia no te enviarán sus recomendaciones.
- Te apunto algunas ideas de profesionales a los que le puedes solicitar una recomendación: a los clientes más satisfechos, tus compañeros de trabajo, tus jefes, mentores, profesores, colaboradores, alumnos, o asistentes a tus ponencias o cursos.
- Si aún no tienes ninguna recomendación en tu perfil, haz hoy mismo una lista de 6 personas de tu red de contactos a las que se las vas a solicitar.

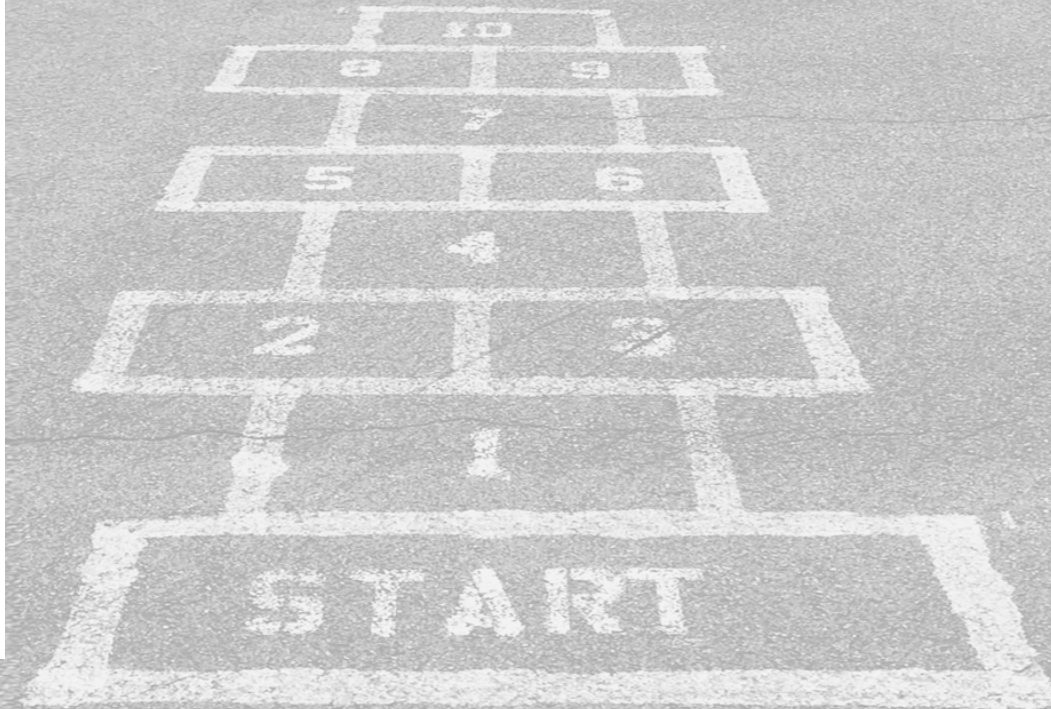
Ya tienes los 10 pasos para lucir un LinkedIn de WOW

TOCA PONERSE EN ACCIÓN

Una vez que acabes de optimizar tu perfil, quizás te preguntes, **¿cómo seguir avanzando?**

Las siguientes etapas a seguir son:

- Construye una red de contactos de calidad, esto es, formada en su mayoría, por profesionales de tu contacto ideal (la segunda pregunta clave que respondiste en páginas anteriores).
- Empieza a crear y compartir contenidos que te posicionen en las áreas en las que deseas destacar.





Sé por experiencia que este camino no es sencillo,
así que te ofrezco mi ayuda como formadora y mentora.
A través de mis cursos, formaciones y mentorías te enseño y
acompaño para que logres los retos que te plantees en LinkedIn.

Tienes toda la información en mi web www.evabermudez.com

O escríbeme un email a eva@evabermudez.com

También encontrarás más contenido valioso sobre LinkedIn en mis redes:

LinkedIn [linkedin.com/in/eva-bermudez/](https://www.linkedin.com/in/eva-bermudez/)

Instagram [@evabermudezlinkedin](https://www.instagram.com/evabermudezlinkedin)

Youtube: [@evabermudezlinkedinconalma](https://www.youtube.com/channel/UC...)

¡Nos vemos en Linked  !

Eva Bermúdez

