



LinkedIn

Convertir LinkedIn en un canal de ventas



sobre mi

Impulso el crecimiento y la rentabilidad de las empresas

Parte del éxito es elegir bien en qué proyectos colaborar: Motivaciones, sector, servicio/producto y equipo son cruciales para conseguir los objetivos.
Optimizamos el mensaje, enfoque y producto o servicio.
Aumentamos drásticamente la captación de oportunidades por varios canales diferentes.
Mejoramos la tasa de cierres.
Potenciamos o creamos la facturación recurrente.

24 años de experiencia en el mundo comercial
B2B, B2C, B2B2C

15 años de experiencia en Marketing, 13 como fundador y CEO de Nestrategia



sobre mi

<https://www.linkedin.com/in/dnogueiram/>



sobre mi



David Nogueira Manzanares

20 años haciendo crecer empresas impulsando el crecimiento y la rentabilidad.



OBJETIVO de la presentación

Que ganéis dinero con LinkedIn o al menos que sepáis cómo hacerlo.

- 1 Estrategia: Objetivos, Plazos, Inversión
- 2 Herramientas LinkedIn
- 3 Herramientas Externas
- 4 Medir
- 5 Reorientar
- 6 Conclusión y Recomendaciones

ESTRATEGIA

**Qué, Quiénes, Cómo.
Constante, Paciente, Generoso**

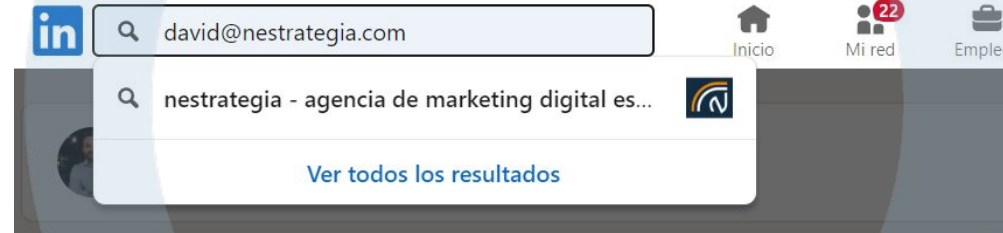
objetivo, plazos, inversión

Estrategia INBOUND

diferenciate,
calidad,
persistencia,
demostrar confiabilidad,
relevancia, límite 5000 contactos (calidad)

Estrategia OUTBOUND

premium
OJO visibilidad pública
buscar por tlf o email
filtros





Herramientas LinkedIn

El algoritmo de LinkedIn te recomendará y potenciará en la medida que tú hagas lo mismo usando sus herramientas y servicios.

KLT son las siglas de KNOW (conocer), LIKE (gustar), TRUST (confiar), las cuales sintetizan el proceso que debes recorrer si quieres que te contraten o contraten tus servicios.

perfil excelente y muy especializado, a quién quieres dirigirte
publicaciones de calidad,
crear relaciones,

[Propuestas comerciales.](#)

[Ramón Maurel. ejemplo propuestas comerciales](#)

Ofertas de empleo,
Publicidad (visibilidad, experiencia, leads)
Verificación Perfil en LinkedIn (gratis, DNI)

[LinkedIn Live-eventos](#)

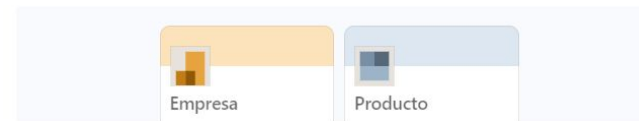
[Evento de audio-podcast](#)

[Te recomiendo este post si quieres mas info](#)

Añadir producto ✕

Añadir una página de productos

Crear una página de productos para uno de los productos de tu empresa.



Funcionalidades:

Da a conocer detalles del producto, como reseñas, contenido multimedia y clientes destacados.

Consigue posibles clientes de calidad para un producto concreto.

Añade una página aparte para los detalles del producto.

Volver

Siguiente

Propuestas comerciales

Ofrece tus servicios desde LinkedIn y obtén reseñas públicas sobre ellos que mejoren tu reputación.



HERRAMIENTAS

Añadir producto

Añadir una página de productos
Crea una página de productos para uno de los productos de tu empresa.

Empresa Producto

Funcionalidades:
Da a conocer detalles del producto, como reseñas, contenido multimedia y clientes destacados.
Consigue posibles clientes de calidad para un producto concreto.
Añade una página aparte para los detalles del producto.

Volver **Siguiente**

En tiempos complejos, lidera con reglas simples
"La simplicidad es la última sofisticación" – L. Da Vinci

Reseñas **5** sobre 5
★★★★★
Haz clic abajo en "Servicios"

Ramón Maurel Pascual **5** sobre 5
★★★★★
Mentor y formador en liderazgo, management y desarrollo de carrera. **Speaker** Lo simple siempre funciona **5** sobre 5 en valoración de servicios prestados en LinkedIn

Walla 4.61, Castiella y León, España · Información de contacto

• **Mi Propuesta de Servicio** 12

24,726 seguidores · Más de 500 contactos

Alberto Gómez Morales, Ainares López Rodríguez y 97 otros los mencionan más

Enviar mensaje Más

Propuesta de solicitud

Fase 1

Habla con Ramón sobre tu proyecto
Responde a unas preguntas para solicitar una propuesta

Servicio*

Determinación de liderazgo

Selección de un servicio
Desarrollo de liderazgo
Formación de directivos
Formación corporativa
Orientación para el desarrollo de carrera profesional
Hablar en público
Formación
Negociación
Resolución de conflictos
Consultoría de gestión
Retiros humanos (HR, HRH)

Solicitud enviada Mostrar proyecto

Colaboración con proveedores
Solicita una propuesta a algún proveedor para colaborar. Más información

Continuar



Herramientas Externas

Calidad, Popularidad,
Parte del embudo de conversión

Generación de contenido,
¿IA?

Sistema de Automatización,
OJO nunca sin antes validarlo
y no en sectores demasiado especializados

Popularidad
notas de prensa,
artículos patrocinados,
eventos

CRM -
Gestión de las oportunidades
Integración

Emprendedores



 Zoho
<https://www.zoho.com> > es-xl > crm > help > extensions 

LinkedIn Sales Navigator | Ayuda en línea - Zoho CRM

Active **LinkedIn Sales Navigator** para **Zoho CRM** y manténgase actualizado acerca de las actividades profesionales de sus clientes en **LinkedIn**; ...

[Instalar la extensión de...](#) · [Trasladar registros de Zoho...](#) · [Ver el widget de Sales...](#)

 LinkedIn
<https://es.linkedin.com> > company > zoho 

Zoho

Zoho offers beautifully smart software to help you grow your business. With over 100 million users worldwide, Zoho's 55+ products aid your sales and ...

KPIs o Indicadores

KPIs alineados con la estrategia
Resultados alineados con los objetivos

SSI

Acciones que estamos poniendo en marcha

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>

INDICADORES REPERCUSIÓN del Perfil.

Resultados que estamos consiguiendo

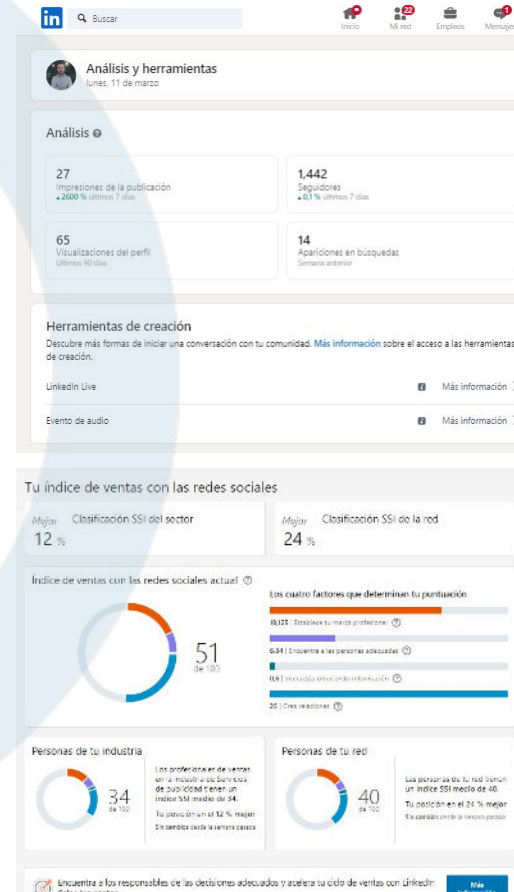
<https://www.linkedin.com/dashboard/>

INDICADORES VENTAS

Resultados comerciales que estamos consiguiendo

CRM, Excel, Facturación, Cuenta de resultados

Usa los KPIs para tomar decisiones cuando toque pivotar o reorientar.
Periódicamente (**cada 3 meses máximo**) deberías echarle un vistazo.



Reorientar, pivotar

**Hazlo mejor, haz más, llega más lejos.
Sé el referente**

¿Es rentable?

Sí => Aumenta la inversión, mejora los Ratios

No => Analiza por qué, Hazlo mejor y aumenta la inversión

Céntrate en el perfil de cliente que te interesa, todo tiene que estar orientado a el. Potencia:

El contenido, eventos, acciones que le hagan llegar a tí

Las acciones que consigan leads

Las gestiones que se conviertan en Ventas

Descarta lo que no esté alineado con tu mejor tipo de cliente, foco.

Deja de invertir recursos en lo que después de un buen contenido y una buena ejecución no genere resultados





Conclusión

De la forma correcta, Funciona, saca tajada

Entre el 90% y el 100% de tu sector seguro que está en LinkedIn

(si no es así cambia de estrategia)

Si trabajas LinkedIn estará en el 50% de tu sector

Si aprendes a atraerles eficazmente en LinkedIn estarás en el 90% mejor

A quién contratarías tu pagando más: ¿al que ni siquiera encuentras o al que usas de **referente en tu sector?**

LinkedIn te ofrece:

- Posicionamiento
- Contactos
- Información
- Oportunidades
- Ventajas competitivas
- Herramientas

Para conseguir

Marca - Popularidad (branding)

Clientes

Facturación

Gracias

El éxito significa hacer lo mejor que podemos con lo que tenemos.



GRACIAS



Gracias

El éxito significa hacer lo mejor que podemos con lo que tenemos. El éxito está en el hacer, no en el conseguir; en el intentar, no en el triunfar.



Gracias

El éxito significa hacer lo mejor que podemos con lo que tenemos. El éxito está en el hacer, no en el conseguir; en el intentar, no en el triunfar. El éxito es un estándar personal, alcanzar lo más alto que hay en nosotros, convertirnos en todo lo que podemos ser.



Gracias

El éxito significa hacer lo mejor que podemos con lo que tenemos. El éxito está en el hacer, no en el conseguir; en el intentar, no en el triunfar. El éxito es un estándar personal, alcanzar lo más alto que hay en nosotros, convertirnos en todo lo que podemos ser.

Zig Ziglar



NESTRATEGIA

nestrategia.com

info@nestrategia.com

