

# CONSEJOS SOBRE UTILIZACIÓN DE LINKEDIN EN LA EMPRESA



LinkedIn (<https://es.linkedin.com/>)

Es una red social creada para profesionales y empresas.

Permite la creación de un perfil profesional e incluir, entre otros detalles, la experiencia laboral de quien lo ha creado. Por eso, disponer de un perfil en LinkedIn es una de las mejores cartas de presentación profesional en Internet y es una de las plataformas más actuales para hacer negocios y alianzas estratégicas.

Tu perfil en LinkedIn se basa en ser tu currículum vitae online, y según este perfil puedes generar redes y contactos según tus intereses. Algunos de los objetivos son:

- La búsqueda de empleos y empresas.
- Encontrar y pertenecer a grupos de interés.
- Plantear y responder interrogantes.
- Publicar contenido.
- Crear una libreta de direcciones y contactos completa.
- Encontrar puestos de trabajo y oportunidades de negocio recomendados por alguien de la red de contactos.
- Los usuarios pueden seguir a empresas concretas y recibir notificaciones acerca de las posibles fusiones y ofertas disponibles de empleo.

De este modo, LinkedIn te permite estar al día de los trabajos de tus contactos profesionales y del modo de comunicarte con ellos, te permite conectarte con expertos cuando tienes un problema, a través de la herramienta grupos y respuestas, y encontrar al candidato con las habilidades específicas requeridas para un puesto de trabajo muy concreto cuando lo necesites.

Tipos de cuentas:

- Cuenta gratuita, la cual permite:
  - Crear un perfil personal y profesional.
  - Buscar trabajo.
  - Conectarse con otros profesionales
  - Estar al día sobre los últimos usuarios que han visto el perfil personal propio, conociendo sus datos básicos.
  - Formar parte de grupos de discusión y así, compartir información y enterarse de nuevas ofertas laborales.
- Cuenta de pago. Está más enfocada hacia profesionales independientes y a quienes se encargan de contactar potenciales candidatos a desempeñar un cargo concreto. Permite acceder a beneficios tales como:
  - Enviar solicitudes para conectarse a otros profesionales que no son contactos conocidos.
  - Conocer el listado completo de aquellos que hayan revisado el perfil personal propio, accediendo a su información detallada.
  - El acceso a más filtros a la hora de buscar a otros profesionales.

Por otro lado, dependiendo del tipo de negocio o actividad que desarrollemos, LinkedIn nos ofrece la posibilidad de crear dos tipos de cuentas: el perfil y la página (dependiendo de si somos particulares o empresas).

Al igual que con Twitter, la página funciona con el sistema de seguidores, es decir, que cuanto mayor sea la interacción con otras personas y mayor relevancia se tenga (tanto para la página como para el perfil), se podrá conseguir un negocio más exitoso y significativo.

1. **Completa tu perfil.** Una cuenta de este tipo (profesional) debe estar totalmente completa, para de esta forma ser tomada en cuenta. Lo mejor para ello es conseguir un texto interesante, en el cual se haga hincapié en las virtudes (tanto profesionales como personales), sin llegar a incluir nunca información engañosa.
2. **Tu Red de Contactos habla de ti.** Un apartado muy importante de LinkedIn es la red de contactos. Esto dice mucho del titular del perfil o página, puesto que una buena red de networking, puede conseguir afianzar y conseguir una credibilidad en

el mundo 2.0. Una buena forma de empezar sería añadiendo a personas de tu entorno como son compañeros de trabajo, universidad, etc.

3. **Contenido de calidad.** La importancia que tiene LinkedIn reside en que, como red social que es, también permite añadir cualquier tipo de enlace más allá del propio curricular. En este caso se trata de añadir videos, lecturas o imágenes que motiven, pero sin llegar viralizar la página, en otras palabras, que no pierda seriedad. LinkedIn es un lugar realmente propicio para ello ya que puedes hacer llegar tus opiniones, tus dudas y tus inquietudes a verdaderos gurús en la temática que te interesa.
4. **Los grupos de LinkedIn.** Hay dos tipos de grupos en LinkedIn, los públicos y los privados. En estos grupos se pueden consultar dudas, buscar soluciones, entablar amistad con otros comercios y profesionales. Un buen consejo reside en buscar grupos con temas y actividades relacionadas con el sector profesional al que se pertenece, para que de esta forma se pueda crear una red estable de compañeros de gremio.
5. **Crea tu propio grupo en LinkedIn.** Finalmente, y si aún no hay un grupo enfocado a lo que se busca personalmente, créalo y dalo a conocer. Difúndelo por otros grupos de temática similar y aglutina a tus contactos entorno al mismo. Propón temas e invita a administradores de otros grupos a que se unan y aporten también su contenido en tu grupo. Presenta los productos de tu empresa, anuncia eventos o publicita tu canal. En caso de que exista un grupo con una temática similar crea un nuevo grupo dándole un nuevo matiz o innovando en base a las propias necesidades del negocio.