

Daniel Puebla Vidal

Manual de LinkedIn





**MANUAL
DE
LINKEDIN**

DANIEL PUEBLA VIDAL
PUEBLACONSULTING@GMAIL.COM

ÍNDICE

- 0.- Prólogo
- 1.- ¿Qué es LinkedIn y para qué sirve?
- 2.- Diferencias entre LinkedIn – Facebook / Twitter
- 3.- ¿Por qué debo estar presente en las redes sociales?
- 4.- ¿Cómo comenzar?
- 5.-Elaboración de nuestro perfil
 - 5.1.- Redactar correctamente nuestro perfil
 - 5.2.- Aplicaciones disponibles
 - 5.3.- Gestión de recomendaciones
- 6.- Contactos
 - 6.1.- ¿Cómo empezar a gestionar tus contactos?
 - 6.2.- Añadir contacto
 - 6.3.- Importar contactos
 - 6.4.- Organización
 - 6.5.- Seguir contactos
- 7.- Grupos
 - 7.1.- Empezando con los Grupos
 - 7.2.- Búsqueda y Selección de Grupos
 - 7.3.- Añadir grupo
 - 7.4.- Gestión de grupos
 - 7.5.- Seguir grupos.
 - 7.6.- Crear un grupo
- 8.- Debates
 - 8.1.- ¿Cómo participar en los debates?
- 9.- Conectar tu perfil con otras plataformas

0.- Prólogo

Antes de empezar el manual, quisiera agradecer a todas las personas que me han apoyado para escribir este mini libro y, sobre todo, para embarcarme en el camino de ser emprendedor.

Por ello, agradezco a mi mujer por todo el apoyo que me ha dado durante estos 5 años que llevamos juntos. Gracias a ella, empecé a hacer realidad mi sueño de crear una empresa y, a día de hoy, estoy muy próximo de poder crearla (Enero 2012 si todo sale según lo previsto y, como siempre, los lectores de “*El Arte de Aprender*”, seréis los primeros en saberlo).

Por ella, empecé a trabajar en mi actual trabajo hasta llegar al equipo de Marketing, estudié un Master MBA en Administración y Dirección de Empresas y soy lo que soy a día de hoy. Además, aguantarme día sí y otro también no es tarea fácil.

Ya sabéis, “*detrás de todo hombre, hay una gran mujer*” y esta es magnífica, gracias por todo cariño.

También quiero agradecer a todos los lectores de mi blog “*El Arte de Aprender*” que tantos comentarios positivos han hecho, recomendaciones en linkedin, recomendaciones por correo, los que han apoyado y se han impacientado para saber cuándo sale la siguiente entrega (siete entregas han sido muchas).

A mi socio, porque gracias a él, la empresa será realidad, estaremos trabajando codo con codo durante, espero, muchos años para poder cumplir juntos nuestro sueño.

Muchas gracias a todos

Espero que este manual os siga siendo de total utilidad y podáis aprovechar la gran mayoría de opciones que nos brinda linkedin. No es tarea fácil y llevará mucho trabajo hasta que dé sus frutos pero, puedo afirmaros 100% que da resultados. En mi blog creado en Marzo del 2011, he conseguido llegar, prácticamente gracias a linkedin, a las 8.200 visitas en 9 meses, cosa que jamás pensé que fuese a lograr en tan poco tiempo.

Sólo debéis de tener paciencia y perseverancia, que todo trabajo al final da sus frutos.

Sólo me queda deciros que si queréis divulgar este manual, sentiros libre de hacerlo, pero agradecería que me dijeseis a quien se lo vais a dar y, si lo queréis publicar, contactar conmigo antes.

Como siempre, nos veremos en “El Arte de Aprender”

<http://elartedeaprender.wordpress.com>
www.facebook.com/elartedeaprender

QUE DISFRUTÉIS CON EL MANUAL!!!!

1.- ¿Qué es LinkedIn y para qué sirve?

Según la Wikipedia, “**LinkedIn** es un sitio web orientado a negocios, fue fundado en diciembre de 2002 y lanzado en mayo de 2003 (comparable a un servicio de red social), principalmente para red profesional.

En octubre de 2008, tenía más de 25 millones de usuarios registrados extendiéndose a 150 industrias. En octubre de 2010, dispone de más de 80 millones de usuarios registrados, de más de 200 países, que abarcan todas las empresas del ranking de la revista Fortune de las 500 mayores empresas estadounidenses”

Por lo tanto, **LinkedIn** es la mayor red social de profesionales que, actualmente, conecta a más de 100 millones de usuarios, de los cuales, 1,6 son en España. Día tras día, actualiza nuevas actualizaciones, nuevos contenidos, nuevas ideas, consiguiendo ser la red social líder en cuanto a red de profesionales.

Si trabajas en un entorno B2B (Business to Business), es decir, tus clientes son otras empresas y no el consumidor final (esto sería B2C, Business to consumer), se vuelve imprescindible que estés presente en esta red social para dar a conocer tu empresa (promocionarte y publicitarte) y para conseguir contactos que puedan serte útiles a lo largo de tu vida profesional. ¿Cómo se hace esto?, participando en debates, creándolos tú mismo, agregando contactos afines a ti, recomendando a profesionales y que ellos hagan lo propio contigo... El abanico de posibilidades es bastante amplio y están disponibles para que le saques todo el partido posible.

¿Cuál es nuestro objetivo?, principalmente crearnos una imagen personal asociado, obviamente, a nuestra empresa y crear sinergias con otros profesionales del sector o sectores afines al tuyo para crecer mutuamente compartiendo opiniones (distintos puntos de vista) que pueden ampliar nuestros horizontes o colaborando entre ellos para que ambas empresas salgan adelante.

Hay que tener en cuenta que, más o menos, el 98% de empresas que hay en España son PYMES y, es necesario para crecer y no desaparecer, crear sinergias entre ellas para poder hacer la competencia a las más grandes. Ejemplo: Un grano de arena no es nada en comparación con una bola de billar, pero si juntas un millón de granos de arena...superas con creces a la bola de billar!!!

Por lo tanto, “**LinkedIn** no es sólo una red social donde subir nuestro CV y esperar a ser contactados, ya que las últimas aplicaciones y funcionalidades como: foros, grupos e interconexión con otras redes sociales, la han hecho una herramienta super eficaz a la hora de crear conexiones con profesionales de todos los ámbitos, lugares y posiciones”.- <http://www.canalip.com>

¿Cuáles son los beneficios que podemos conseguir mediante LinkedIn?

- 1.- Posicionarte como profesional experto del sector.
- 2.- Mantener contactos con otros profesionales que puedan ayudarte a crecer tu empresa
- 3.- Conseguir otros puntos de vista sobre las cuestiones que plantees.
- 4.- Recomendar a tus contactos y que ellos te recomienden a ti mejorando tu imagen de marca personal.
- 5.- Encontrar nuevos clientes
- 6.- Obtener tráfico hacia nuestro blog / página web
- 7.- Un larguísimo etc.

2.- Diferencias entre LinkedIn – Facebook / Twitter

Para empezar, **LinkedIn** no es competencia directa de **Facebook**, **Twitter**, **Tuenti**, etc, porque linkedin únicamente es para profesionales y, las otras dos, se ciñen al aspecto personal de la persona. Por lo tanto, ambas redes sociales pueden coexistir sin estorbarse.

Es decir, si quieres conocer si una persona es buena trabajadora o, simplemente, quieres ver su curriculum, mirarás en LinkedIn. Si lo que quieres saber de esa persona es si se baja al bar a tomar unas cervezas, mirarás en Facebook o Twitter.

De hecho, existe una conexión especial entre Twitter y LinkedIn que hace que todo los mensajes que se escriban en Twitter, automáticamente aparezcan también en LinkedIn para que mantengas las dos redes sociales continuamente actualizadas al mismo tiempo y, así, no tener que estar “perdiendo” el tiempo en escribir lo mismo dos veces.

Al igual que funcionan Twitter y LinkedIn, también lo hacen otras plataformas como Wordpress. Todo lo que subas a tu blog, inmediatamente se convierte en una actualización (más o menos) en tu perfil de LinkedIn, manteniendo ambas actualizadas.

En conclusión:

LinkedIn → Es una red social de profesionales y para profesionales

Facebook o Twitter → Es una red social para divertirte con tus amigos / contactos.

Son perfectamente compatibles entre sí. Lo único que se conseguirá funcionando en ambas redes sociales es que el tráfico vaya de un perfil al otro, “metiendo” al cliente en tu propia “red social”.

Así que, ¿A qué estamos esperando? Armaros de paciencia, de mucho tiempo que esto requiere y empecemos a funcionar con LinkedIn!!!.

NOTA: si no tienes claro que todos los beneficios que requieren las redes sociales son gracias a todos tus esfuerzos y al tiempo que le dediques, mejor que no empieces a involucrarte en este mundo porque no servirá de mucho.

3.- ¿Por qué debo estar presente en las redes sociales?

Lo mejor, para contestar esta pregunta, es que accedas a mi entrada en el blog con nombre igual a este título.

<https://elartedeaprender.wordpress.com/2011/04/18/%C2%BFpor-que-estar-presente-en-las-redes-sociales/>

Pero, lo primero que se debe pensar, es en no tener miedo de los comentarios negativos. Estos lo único que hacen es fortalecer nuestra empresa, ¿por qué?, porque si recibimos comentarios negativos, sabremos en qué fallamos y podremos contestar a nuestros usuarios con la solución al problema. **Conclusión:** *“Esta empresa es muy buena porque escucha a sus clientes y, además, resuelve con eficacia los posibles problemas que pudiesen surgir. Tengo confianza en ellos”*

A esto es a lo que tenemos que llegar. Ahora sí, empecemos a funcionar con LinkedIn.

4.- ¿Cómo empezar?

Lo primero que tendremos que hacer, es respirar profundamente, visualizar la poderosa herramienta que tenemos ante nuestros ojos, armarnos de ganas e ilusión y meternos en su página web oficial.

www.linkedin.com

Procederemos a registrarnos, empezaremos a navegar en este mundillo de las redes sociales y a completar nuestro perfil.

5.- Elaboración de nuestro perfil

Nuestro perfil será la carta de presentación de cara al resto de los integrantes de esta red social. Es nuestro Curriculum Vitae que, por supuesto, deberemos cumplimentar correctamente y de la mejor manera posible para que demos una buena imagen nuestra, de nuestro trabajo y definir correctamente cuales son nuestros objetivos, nuestra visión, etc. Es la parte más importante de todo este mundo. Tened en cuenta que no sólo nos verán los usuarios de linkedin, también es posible que todo usuario que hay en Internet pueda visualizar nuestro perfil y tenemos que dar una buena “primera impresión” nuestra.



Editar perfil Ver perfil

Daniel Puebla Vidal **TU**
Marketing Vehículos de Ocasión en Iveco España, S.L
Madrid y alrededores, España | Automación industrial

Daniel Puebla Vidal Una nueva historia empresarial que espero que os guste
Supervivencia en el mar elartedeaprender.wordpress.com
hace 1 día • Recomendar • Comentar • Compartir • Ver toda la actividad

Actual

- **Marketing Veh. Ocasión / Marketing Operativo en Iveco España, S.L**

Anterior

- Responsable logística y gestión stock dpto. vehículos usados en Iveco España, S.L

Educación

- EESAE
- Universidad Carlos III de Madrid
- I.E.S. Clara Campoamor

Recomendaciones

1 persona ha recomendado a Daniel

contactos

48 contactos

Sitios web

- [Blog](#)

Perfil público

<http://es.linkedin.com/pub/daniel-puebla-vidal/20/539/669>

Compartir PDF Imprimir

5.1.- Redactar correctamente nuestro perfil

Lo primero que tendremos que redactar será nuestro nuestro extracto. ¿Qué es esto?, es un escrito muy personal en el cual debéis sentirnos libre para escribir. Podemos escribir cosas personales relacionadas siempre con nuestro trabajo o hacer un extracto de nuestra trayectoria profesional.

Un ejemplo de extracto de trayectoria profesional es este:

Extracto

Consultor con experiencia en creación de empresas, estudios de mercado, planes de marketing, realización de proyectos.

También dispongo de experiencia en gestión de stock, logística del transporte terrestre y comunicación.

Especialidades

Creación de empresas y diseño de nuevos planes de negocio.

Un ejemplo de extracto de temas personales

Extracto

Soy una persona dinámica que disfruta de su trabajo. Me encanta todo lo relacionado con el mundo empresarial, desde un diseño de un plan de marketing complejo hasta las personalidades jurídicas de las empresas. Soy un apasionado de la lectura, me gustan mucho los libros tipo “Los pilares de la tierra” y otros tipo “Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas”.

Pero, lo que más me gusta es poder ser útil a otras personas ayudándoles a desarrollar sus sueños y que todas las empresas tengan el mayor éxito posible. Por ello, parte de mi tiempo lo dedico a ser consultor de empresas pequeñas, para poder cumplir con todos nuestros sueños.

Especialidades

Creación de empresas, diseño de planes de negocio, marketing 2.0.

Lo siguiente será elaborar nuestra experiencia personal. Debemos definir el puesto lo más concretamente posible y la empresa para la que trabajamos o hemos trabajado. Además, es importante hacer una breve descripción de qué hemos realizado durante ese tiempo que hemos estado trabajando.

También tendremos que rellenar nuestra educación. ¿Dónde hemos estudiado? Y ¿qué hemos estudiado?.

Ejemplo de ello es la imagen de a continuación:


Experiencia

Marketing Veh. Ocasión / Marketing Operativo
Iveco España, S.L
Sector de Automación industrial
enero de 2011 – Presente (4 meses)

Proponer y llevar a cabo diversas acciones de marketing para Iveco España y, más concretamente, para la línea de negocio de los vehículos de ocasión. Además, gestionar alguna campaña para los vehículos nuevos.

Responsable logística y gestión stock dpto. vehículos usados
Iveco España, S.L
Sector de Automación industrial
junio de 2009 – febrero de 2011 (1 año 9 meses)

Getión logística de todos los movimientos de vehículos producidos en el departamento de usados de Iveco España. Además, se gestionaba el stock para facilitar las ventas de los vendedores y se gestionaba otro tipo de programas para el buen funcionamiento del stock de V.O.

Daniel tiene 1 recomendación (1 compañero de trabajo) como:
 Alejandro Rabassa Peña

Educación

EESAE
MBA Administración y dirección de empresas
2009 – 2010

Universidad Carlos III de Madrid
Diplomado en Ciencias Empresariales
2004 – 2008

I.E.S. Clara Campoamor
2001 – 2003

Posteriormente, debemos definir cuales son nuestros intereses, qué pagina web es la de nuestra empresa, cuál es nuestro blog (en caso de tenerlo), nuestra cuenta de Twister, etc.

No “tengáis” miedo a escribir vuestros intereses. Si os gustan los videojuegos (como a mi), ponerlo, si os gusta los dibujos de niños pequeños, ponerlo. Es importantísimo que vuestro perfil sea un calco de vuestra personalidad y de vuestra manera de ser. “No intentéis ser alguien que no sois”.

Ejemplo de ello es lo siguiente:

Información adicional	
Sitios web:	• Blog
Intereses:	videojuegos , dirección de empresas , artes marciales...

Luego, vendrá la información personal, esto ya dependerá de las necesidades de cada uno. Si lo que os interesa es buscar trabajo, teneis que elegir que buscais oportunidades y, debéis indicar un número de teléfono, un e-mail, cualquier medio mediante el cual puedan ponerse en contacto contigo.

Si lo único que queréis es conseguir contactos, podéis obviar cierta información. Como he comentado antes, todo dependerá de vuestras necesidades.

Información personal	
Dirección:	Ensanche de Vallecas, Madrid
Fecha de nacimiento:	10 de octubre, 1986
Estado civil:	Soltero/a

Configuración de contacto	
Le interesa	
• oportunidades profesionales	• ofertas de consultoría
• nuevas empresas	• preguntas de empleo
• peticiones como experto	• negociaciones empresariales
• peticiones de referencias	• volver a estar en contacto

Hasta aquí todo es muy fácil. Es un registro normal y corriente y una cumplimentación de un perfil vuestro. Igual que lo hacéis con plantillas de Word, lo realizáis a través de la herramienta que os facilita LinkedIn.

Actual	<ul style="list-style-type: none">• Marketing Veh. Ocasión / Marketing Operativo en Iveco España, S.L Editar + Añadir un puesto de trabajo actual
Anterior	<ul style="list-style-type: none">• Responsable logística y gestión stock dpto. vehículos usados en Iveco España, S.L
Educación	<ul style="list-style-type: none">• EESAE• Universidad Carlos III de Madrid• I.E.S. Clara Campoamor
Recomendaciones	1 recomendación Editar
contactos	48 contactos
Sitios web	<ul style="list-style-type: none">• Blog Editar
Twitter	+ Añadir una cuenta de Twitter
Perfil público	http://es.linkedin.com/pub/daniel-puebla-vidal/20/539/669 Editar

Importante matizar, cuando estéis rellenando vuestro perfil, en el apartado “perfil público” hacer click en “Editar” (a la derecha de esa línea en la imagen superior) y cambiar toda la línea por, en este caso, <http://es.linkedin.com/pub/daniel-puebla-vidal/20/539/669>

Una vez que hagáis click en “editar” en la parte superior derecha os aparecerá esta imagen:



Hacéis click en “Personaliza la dirección URL de tu perfil público” y escribís vuestro nombre completo.

Así será mucho más fácil que os localicen y que visualicen vuestro perfil.

Quizás, mi persona no sea la más adecuada para servir de ejemplo, pero prometo que lo cambiaré tarde o temprano.

En mi caso deberá aparecer lo siguiente:
<http://es.linkedin.com/pub/danielpueblavidal>

5.2.- Aplicaciones disponibles

LinkedIn dispone de diversas aplicaciones para mejorar nuestro perfil profesional y brinda la posibilidad de aumentar nuestro tráfico en la red social que tengamos creada.

Vamos a ver cómo podemos utilizar la aplicación que nos interesa:

Lo primero de todo, es hacer click en “Perfil” y, bajando la barra de desplazamiento hacia abajo, encontramos el enlace “Añadir una aplicación” que se muestra a continuación:

Extracto [Editar](#)

Consultor con experiencia en creación de empresas, estudios de mercado, planes de marketing, realización de proyectos.

También dispongo de experiencia en gestión de stock, logística del transporte terrestre y comunicación.

Especialidades

Creación de empresas y diseño de nuevos planes de negocio.

Aplicaciones [+ Añadir una aplicación](#)

Aporta más a tu perfil profesional añadiendo aplicaciones de nuestros socios destacados.

WordPress [\[Eliminar \]](#)

El Arte De Aprender [\[edit \]](#)













Vacaciones *30 days ago*

Muy buenas tardes, después de finalizar mi manual de uso sobre linkedin (la segunda parte), os quería comunicar que estaré ausente durante 2 semanas (aproximadamente) en la que, posiblemente, no pueda escribir más entradas. Únicamente espero que disfruteis de lo redactado hasta el momento y, cuando regrese, prometo retomarlos con muchísima fuerza. gracias a todos [...]

Acto seguido, os encontraréis un listado con las aplicaciones disponibles y la utilidad que tienen las mismas para nuestra red.

Las aplicaciones de LinkedIn te permiten enriquecer tu perfil, compartir y colaborar con tu red, y conseguir conocimiento clave para ser más eficiente. Las aplicaciones se añaden a tu página de inicio y perfil, lo cual te permite controlar quién accede a qué información.

	Lawyer Ratings por LexisNexis Martindale-Hubbell ¿Trabajas en el sector jurídico? Difunde tu Peer Review Ratings™ y Client Review Ratings™ de Martindale-Hubbell® para confirmar tus credenciales y facilitarte el contacto con personas adecuadas.		Projects and Teamspaces por Manymoon Manymoon te facilita tu trabajo con tus contactos de LinkedIn. Comparte y lleva la cuenta de tareas, proyectos, documentos y Google Apps, de manera gratuita.
	Blog Link por SixApart Con Blog Link puedes sacar el mayor partido de LinkedIn al conectar tu blog a tu perfil en LinkedIn. Blog Link te ayuda a ti y a tu red profesional a estar conectados.		E-Bookshelf por FT Press Obtén información de los principales profesionales de negocios a través de E-Bookshelf por FT Press: lectura esencial para tener éxito. Lee temas profesionales y comerciales concisos de los principales expertos de manera rápida. Lee el contenido valioso que deseas, cuando lo desees.
	Company Buzz por LinkedIn ¿Alguna vez te preguntaste qué dice la gente de tu empresa? Company Buzz te da la respuesta. Echale un vistazo a las tendencias, modas y palabras clave principales. Personaliza tus temas y compártelos con tus compañeros de trabajo.		Huddle Workspaces por Huddle.net Huddle te ofrece un lugar en línea seguro y privado junto a herramientas simples y potentes para compartir, colaborar y llevar a cabo proyectos con tus contactos.
	Legal Updates por JD Supra Obtén las noticias legales que te interesan a ti y a tu negocio. (Los abogados podrán cargar sus artículos y otro contenido. Además podrán ser encontrados por su experiencia en LinkedIn.)		Eventos por LinkedIn Encuentra eventos para profesionales, desde congresos a reuniones locales, y descubre a qué eventos asistirán tus contactos.

	My Travel por TripIt, Inc. Averigua dónde viaja tu red profesional de LinkedIn y cuándo estarás en la misma ciudad que tus colegas de trabajo. Comparte tus próximos viajes, tu ubicación actual y cualquier información sobre tus viajes con tu red.		Tweets por LinkedIn Accede lo más importante de las conversaciones profesionales con Tweets, cliente de Twitter que puedes usar justo en LinkedIn.
	WordPress por WordPress Conecta tus vidas en línea con la aplicación WordPress de LinkedIn. Con la aplicación WordPress, puedes sincronizar tu blog de WordPress con tu perfil en LinkedIn, manteniendo a todos tus contactos informados.		Reading List by Amazon por Amazon Amplia tu perfil profesional al compartir los libros que estás leyendo con otros miembros de LinkedIn. Averigua qué deberías leer al seguir las actualizaciones de tus contactos, otras personas en tu campo u otros miembros de LinkedIn interesantes profesionalmente.
	SAP Community Bio por LinkedIn Muestra tu experiencia y certificación SAP en LinkedIn. La aplicación SAP Community Bio te permite añadir tus credenciales y contribuciones SAP a tu perfil profesional.		Google Presentation por Google Preséntate tú, presenta tu trabajo. Sube un archivo .PPT o usa la aplicación en línea de Google para incrustar una presentación en tu perfil.
	Real Estate Pro por Rofo Accede al mercado inmobiliario local y comercial. Sigue a profesionales y agentes inmobiliarios activos. Lleva la cuenta de nuevas propiedades y espacios disponibles a la venta y obtén las últimas novedades sobre las adquisiciones de propiedades en tu área.		SlideShare Presentations por SlideShare Inc SlideShare es la mejor manera de compartir presentaciones en LinkedIn. Puedes subir y mostrar tus propias presentaciones, ver las presentaciones de otros colegas y encontrar expertos dentro de tu red.
	Box.net Files por Box.net Añade la aplicación de archivos Box.net para gestionar todos tus archivos importantes en línea. Box.net te permite compartir contenido en tu perfil y colaborar con amigos y colegas de trabajo.		Sondeos por LinkedIn La aplicación Sondeos de LinkedIn te permite recopilar datos importantes de tus contactos y el público profesional de LinkedIn.
	Portfolio Display por Behance Muestra tu trabajo creativo en tu perfil de LinkedIn con la aplicación Creative Portfolio Display . Gratis, fácil de gestionar y acepta contenido multimedia ilimitado.		GitHub por LinkedIn Muestra tus proyectos de GitHub en LinkedIn. Descubre cuáles de tus contactos en LinkedIn son los más activos en GitHub y explora sus proyectos.

Como todas las descripciones están en español, no supone un problema para entender para qué sirve cada una de ellas. Pero, sin embargo, las que considero más importantes son las siguientes:

- Ganar visibilidad en tu blog

Blog Link

Wordpress (en esta plataforma esta creado “El Arte de Aprender”)

- Gestión de contactos

Projects and Teamspaces

Company Buzz

Tweets (enlaza tu cuenta de twitter con el linkedin)

- Presentación de proyectos

SlideShare Presentations

Porfolio Display

GitHub

Son todas herramientas sencillas de manejar y que, indagando un poquito, pueden ofrecernos grandes posibilidades.

5.3.- Gestión de recomendaciones

Las recomendaciones son una parte fundamental en todo perfil de linkedin. Consiste en un comentario de un compañero nuestro del trabajo o de un cliente que nos recomienda ante terceras personas. Por ejemplo, si somos un cliente y observamos el perfil de dos profesionales: uno sin recomendaciones y otro con 2 recomendaciones, claramente, como cliente, me pondré en contacto con el que tiene recomendaciones.

Esto únicamente es un pequeño ejemplo para hacernos una idea de lo importante que es tener recomendaciones. Pero, ¿cómo conseguimos las recomendaciones?, veámoslo.

Primero, hacemos click en “Perfil” y en “Recomendaciones” tal y como se muestra en la imagen siguiente:



A continuación puedes hacer dos cosas:

1.- Recomendar a un compañero tuyo (esto es bueno porque normalmente te responden con otra recomendación)

2.- Que te recomienden tus contactos

2.1.- Pueden hacerlo solicitándoles tu la recomendación haciendo click en “Solicitar una recomendación” dentro del puesto de trabajo o estudios que te interese.

2.2.- Que alguien por “iniciativa propia” te recomiende.

Gestiona las recomendaciones recibidas

Pídeles a colegas de trabajo, clientes, administradores y demás empleados que te recomienden por tu trabajo. **Solicita recomendaciones.**

(¿Buscas las recomendaciones que has hecho tú? [Haz clic aquí.](#))



Marketing Veh. Ocasión / Marketing Operativo en Iveco España, S.L

No tienes ninguna recomendación para este puesto. [[Solicita una recomendación](#)]



Responsable logística y gestión stock dpto. vehículos usados en Iveco España, S.L

Tienes 1 recomendación para este puesto (1 visible, 0 ocultas).

[[Gestionar](#) | [Solicita una recomendación](#)]



Estudiante en EESAE

No tienes ninguna recomendación para esta educación. [[Solicita una recomendación](#)]



Estudiante en Universidad Carlos III de Madrid

No tienes ninguna recomendación para esta educación. [[Solicita una recomendación](#)]



Estudiante en I.E.S. Clara Campoamor

No tienes ninguna recomendación para esta educación. [[Solicita una recomendación](#)]

[+ Añadir un empleo](#) | [Añadir una universidad](#)

Hacer una recomendación

Nombre:

... Introduce un nombre **O selecciona de tu lista de contactos.**

Recomienda a esta esta persona como:

- Colega de trabajo:** Habéis trabajado juntos en la misma empresa
- Proveedor de servicios:** Le has contratado para proporcionarte un servicio a ti o a tu empresa
- Socio:** Habéis trabajado juntos, pero no como cliente ni colega de trabajo
- Estudiante:** Coincidiste en la misma universidad, como compañero o profesor

[Continuar](#)

Posteriormente, aparecerán las recomendaciones en tu perfil y, con esto, finalizaríamos el apartado de las recomendaciones.

6.- Contactos

6.1.- ¿Cómo empezar a gestionar tus contactos?

Ahora llegamos al gran objetivo de LinkedIn, conseguir contactos que puedan sernos útiles para nuestros negocios (ya sea porque seas emprendedor, trabajador por cuenta ajena o, ¿por qué no?, solicitante de empleo).

Lo primero importante que hay que tener en cuenta es ¿el contacto que quiero añadir va a aportarme algo a mi o a mi negocio?, si no es así, ni os molestéis en añadirlo como contacto. Tened en cuenta que no sólo vosotros vais a ver vuestra lista de contactos, sino que también lo verán terceras personas y forma parte de vuestro curriculum vitae, ¿por qué?, sencillo. **Ejemplo:** Imaginaos que tengo como contacto al Director de

Marketing de XXXXX.SL, al Community Manager en XXXXX, al dueño del blog “Todomarketing”, etc. ¿Qué creéis que va a pensar la gente que vea mis contactos?. Lo primero que pensaría es que me interesa mucho el marketing y, posiblemente, trabaje en algo relacionado con ello. Además, puedo observar que tiene una buena posición social y se rodea de gente que realmente entiende de la materia, puede ser interesante contactar con él.

Lo único que quiero es que entendamos perfectamente la importancia de los contactos en LinkedIn. Esto no es como Facebook que añadimos a todo el que podamos y así aumentamos la difusión entre nuestros “amigos”, sino que hay algo más, el “contacto” adquiere una importancia mayor que el simple “amigo” .

Ahora que ya sabemos, o nos hemos hecho una idea de qué es un contacto, empecemos a funcionar con ello.

6.2.- Añadir contacto

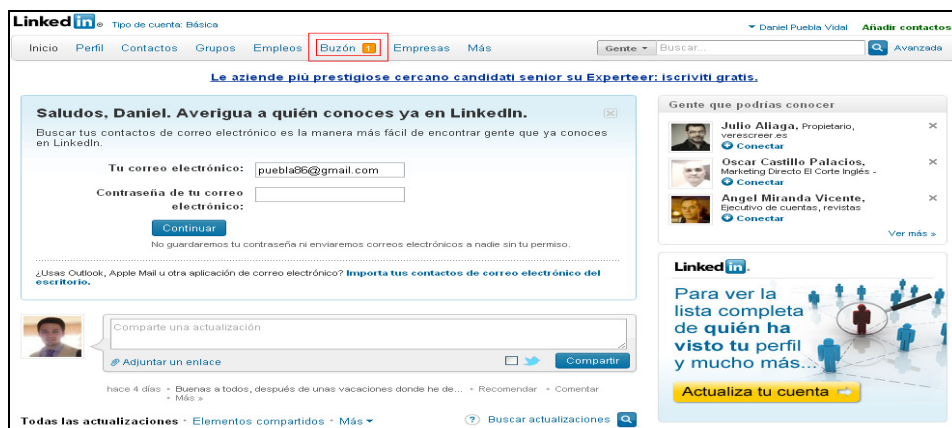
Los contactos, principalmente, los irás adquiriendo a medida que vayas participando en todos los grupos de debate. Gente que verá que tus contestaciones son interesantes y decidan agregarte como contacto. Otra forma habitual de adquirir contactos es buscándolos tú directamente, ya sea por tu dirección de correo o porque añadas a alguien del grupo X al que pertenezcas y te interese qué evolución va teniendo en la red.

Vamos a explicar el funcionamiento de ambos, que es sencillísimo.

NOTA: En linkedin premia una ley muy sencilla y muy inteligente, no agregar como contactos a alguien que no conozcas, es decir, no que no lo conozcas físicamente (porque no añadirías a nadie) pero que hayas tenido un mínimo de contacto con él ya sea a través de debates, por mensajes privados, etc. Si no tenéis este tipo de comunicación previa es muy probable que no te añada a su red de contactos.

- ¿Cómo aceptar una invitación a ser contacto?

Cuando una persona quiere añadirte a su red de contactos, lo primero que hará será invitarte a formar parte de su red. Inmediatamente recibirás un mensaje privado por linkedin (posteriormente también recibirás una notificación en tu e-mail) que tendremos que aceptar, ¿cómo se hace?, muy sencillo.

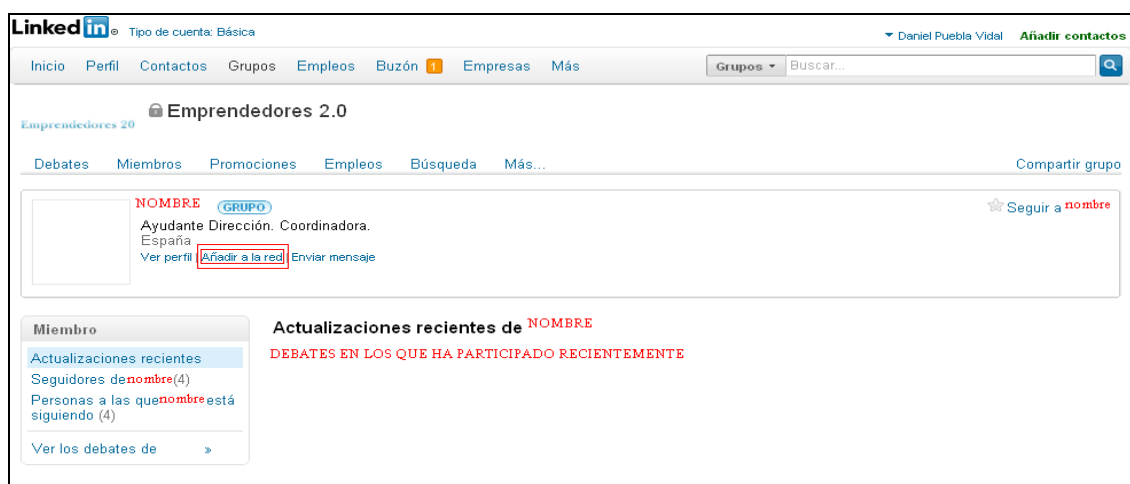


En el menú principal de tu linkedin (inicio) verás ubicado en la parte superior centrada el número 1 en un recuadro naranja. Eso significa que tienes un mensaje nuevo. Haciendo click en él, se te abrirá un desplegable donde aparecerá la invitación. Puedes aceptarla, y que se añada como contacto, o rechazarla. Así de sencillo.

CONSEJO: Antes de aceptar cualquier tipo de contacto (salvo que se tenga mucha confianza en él), aconsejo mirar el perfil de quien te quiere contactar para conocer más sobre él. Es importante hacer un filtro de contactos para tener lo realmente útil en tu base de datos. ¿Cómo se hace?, haciendo click en el nombre de la invitación te llevará automáticamente a su perfil y ya podrás curiosear sobre él o ella.

- ¿Cómo puedo añadir mis propios contactos?

Ahora vamos a explicar el caso opuesto. Imaginaos que habéis encontrado a alguien que os ha llamado la atención y queréis incluirla como contacto. Veamos cómo se hace:



Como se ve en la imagen, lo primero es hacer click en el nombre de la persona que nos haya interesado para que nos aparezca esta pantalla. Aquí es donde puedes ver todas las actividades recientes de la persona, una foto suya, a qué se dedica y, si se desea, se podría hacer click en “Ver perfil” para tener una información más detallada de su CV.

Pero a nosotros, lo que ahora nos interesa es añadirla como contacto, hacemos click en “Añadir a la red” (señalado con un recuadro rojo) y aparecerá la siguiente pantalla:

LinkedIn Tipo de cuenta: Básica Daniel Puebla Vidal Añadir contactos

Inicio Perfil Contactos Grupos Empleos Buzón Empresas Más Gente Buscar.. Avanzada

Añadir contactos Colegas de trabajo Compañeros de clase Gente que podrías conocer Ver tus invitaciones enviadas

Invita a [] a conectar contigo en LinkedIn

¿Cómo conoces a []?

- Colega de trabajo
- Compañero(a) de clase
- Hemos hecho negocios juntos
- Amigo(a)
- Grupos
- Emprendedores 2.0
- Otro
- No conozco a

Incluir una nota personal: (opcional)

Me gustaría añadirte a mi red profesional en LinkedIn. - Daniel Puebla Vidal

Importante: Invita sólo a gente que conoces bien, y que te conoce a ti. Averigua por qué.

Enviar invitación Cancelar

En este pantallazo, tendrás que elegir la manera en la que has conocido al contacto (amigo, compañero, grupo, y decir qué grupo, etc). También puedes añadir un mensaje de texto opcional para que el contacto pueda ubicarte (aquí puedes exponer tus motivos para añadirle o lo que creas oportuno).

Hacemos click en “Enviar invitación” y a esperar a que la persona nos acepte la invitación. En el momento que lo haga, recibirás un e-mail indicándote que ya estás conectados y aparecerá un mensaje en “Inicio” que pone “XXXX se ha convertido en un nuevo contacto”.

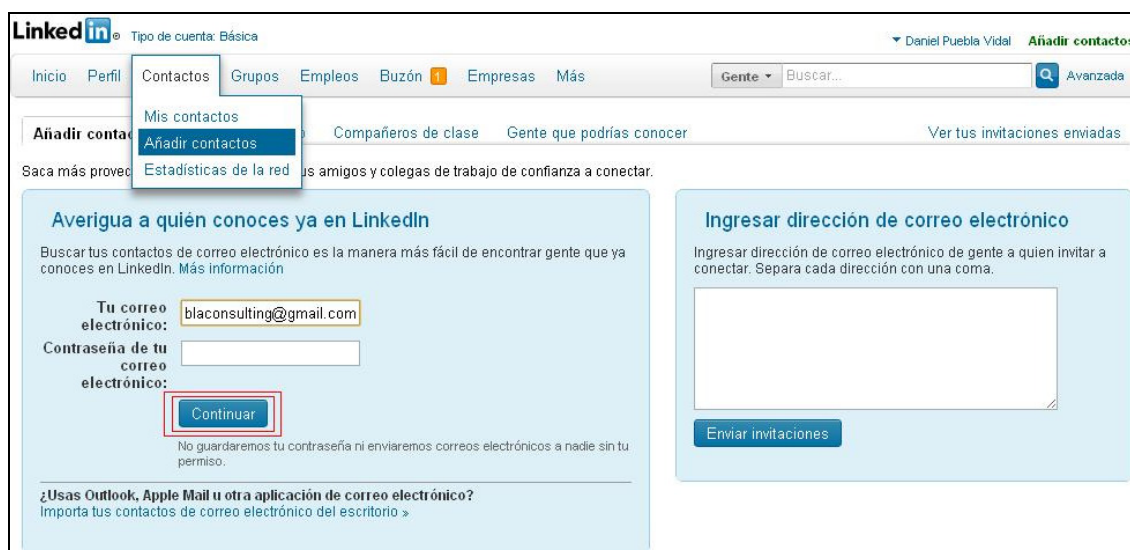
6.3.- Importar contactos

Otra manera para tener contacto es importándolo desde tus cuentas de correo (por ejemplo), obviamente, esta manera se usa para amigos o clientes fieles que ya os conocéis de más tiempo.

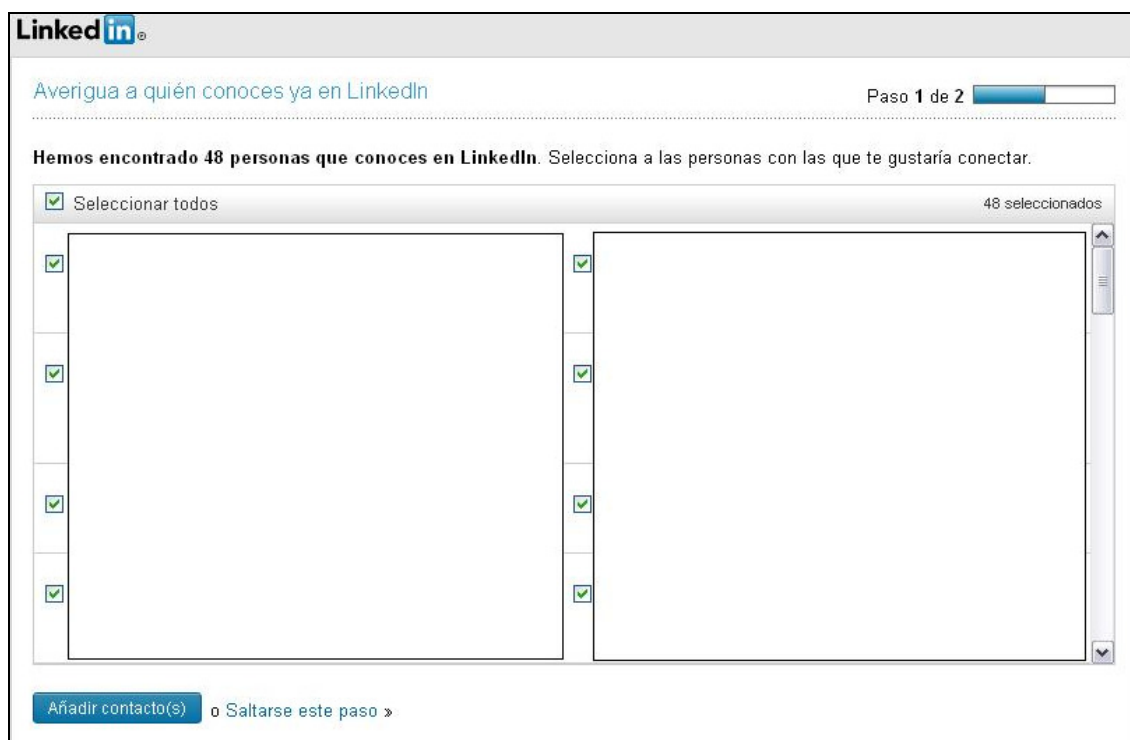
NOTA: La primera vez que se inicie el linkedin, es muy recomendable importar aquellos contactos que tienes en tu e-mail para darle un volumen bueno de inicio a tu red. No es lo mismo que la gente vea que no tienes a nadie como contacto y, posiblemente, rechace tus invitaciones, a que vea que ya tienes un mínimo número de personas en tu red.

¡Manos a la obra!

Hacemos click en contactos → Añadir contactos → Aparecerá la siguiente pantalla.



Aquí únicamente tendrás que ingresar tu dirección de e-mail y la contraseña de tu e-mail. Automáticamente linkedin buscará dos tipos de personas: Primero, todos aquellos de tu lista de contactos del correo electrónico que estén usando linkedin y, segundo, aquellos que no estén usando linkedin y les invites a usarlo (este último no lo explicaremos ya que, en principio, no es de utilidad).



Te aparecerá un listado de contactos que, con hacer click en el aspa y “Añadir contacto(s)” sería suficiente para enviar la invitación. Recuerda que luego tienen que aceptarte ellos para que estéis linkados.

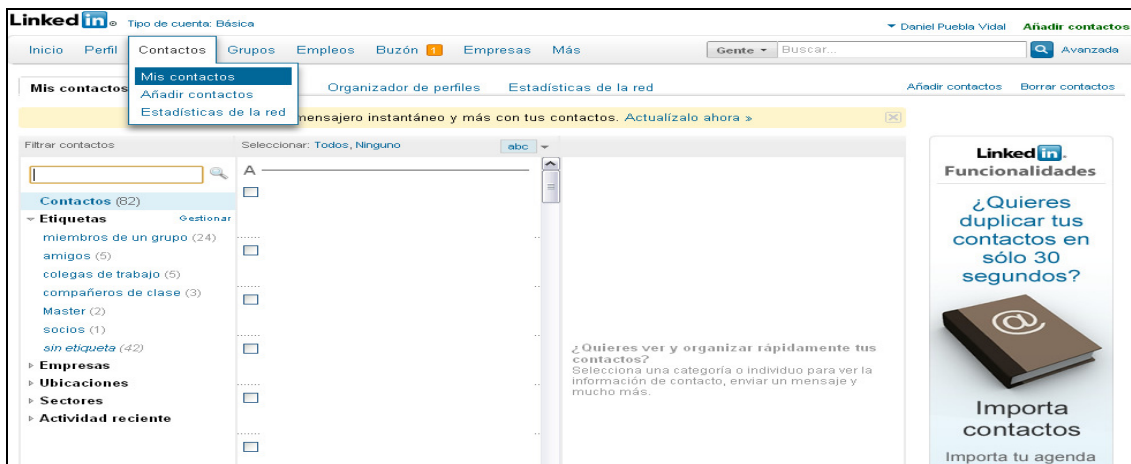
A continuación, te aparecerán aquellas personas que no usan linkedin pero podrías invitarles, sería seleccionar y hacer click en “Invitar a conectar”. Puedes saltarte este paso si lo deseas.

Y, voilá, ya tenemos a nuestra primera remesa de contactos en nuestro perfil!!.

6.4.- Organización

Linkedin, también te da la opción de ver todos los contactos que tienes y de organizarlos como te plazca.

Para ello, hacemos click en Contactos → Mis contactos y aparecerá la siguiente pantalla.



A partir de aquí, es hacer click en los aspas y añadirles etiquetas como “Compañeros de clase”, “Master”, etc etc.

6.5.- Seguir contactos

Linkedin también te da la opción de seguir a personas pero sin convertirlos en contactos. ¿Para qué sirve?, para que en tu pestaña de “inicio” puedas ver todos los movimientos que hace en la red y, ¿cómo se hace?, se sigue el mismo procedimiento que añadir contacto pero, en esta pantalla en lugar de hacer click en “añadir contacto”, se hace click en “Seguir contacto”. Desde ese momento conocerás todas sus notificaciones y no será necesario que te acepte como contacto.



7.- Grupos

7.1.- Empezando con los grupos

Después de saber cómo añadir y buscar nuestros contactos, llega el momento de añadirse a grupos para compartir opiniones, participar en debates y conseguir nuevos contactos afines a tus gustos y a tu perfil profesional.

¿Qué grupo es más adecuado para mí?: Siempre dependerá de tu perfil profesional. Si te gustan los camiones, buscarás grupos de logística, transporte, etc, pero no buscarás en grupos de informática. Todo dependerá de cómo realices la búsqueda.

Pero, antes de iniciar la búsqueda, hay que matizar que existen distintos tipos de privacidades dentro de los grupos que te permitirán acceder inmediatamente al grupo o tendrás que esperar a que el administrador te valide.

Grupos abiertos: Son aquellos grupos a los que puede adherirse cualquier persona independientemente de tu perfil profesional como emprendedores 2.0 (grupo que recomiendo encarecidamente)

Grupos privados: Son aquellos grupos creados por un administrador que es quien decide si el nuevo miembro es aceptado en el grupo o no como UOC Alumni.

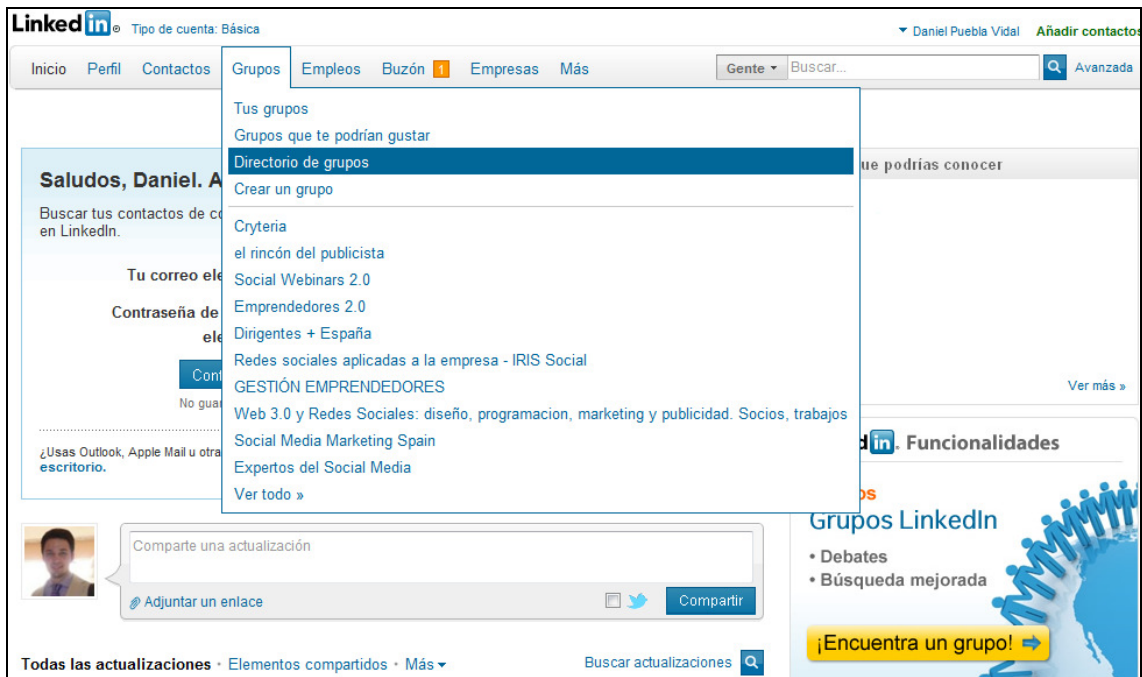
Cuando realicemos la búsqueda de grupos podremos diferenciar ambos tipos de grupo de una manera muy sencilla. Únicamente hay que fijarse en el icono del candado:

	UOC Alumni UOC Alumni es la comunidad de graduados y graduadas de la Universitat Oberta de Catalunya. – UOC Alumni és la comunitat de graduats i graduades de la Universitat Oberta de Catalunya. Actividad de ayer: Debates (1) Propietario: Carles Rocabombosch Bruch 2.208 miembros Compartir	Grupos similares » Unirse al grupo
	UOC - Universitat Oberta de Catalunya Grupo de estudiantes, antiguos alumnos y amigos de la Universitat Oberta de Catalunya (Área Internacional) Propietario: Jesús Manzano 686 miembros Compartir	Grupos similares » Unirse al grupo
	Alumni University of Colombo The oldest, the pioneering campus in Sri Lanka.It was founded affiliated to the University of London. The history of Higher Education in Sri Lanka is closely linked with that of the University of Colombo (also know as UOC) which traces back to 115 years. Actividad de ayer: Debates (1) Propietario: Nirosh L.W.C. 486 miembros Compartir	Grupos similares » Unirse al grupo

Los que tienen candado son aquellos grupos privados y, los que no tienen candado, son aquellos grupos abiertos que puedes unirte instantáneamente.

7.2.- Búsqueda y selección de Grupos

Para buscar un grupo tenemos que pasar el ratón por encima de “Grupos”, dentro de la pantalla de inicio, y hacer click en “Directorio de Grupos”.



Como podéis observar, cuando os ponéis encima de “Grupos” os sale el desplegable con varias opciones autoexplicativas:

- **Tus grupos:** Ves el listado completo de los grupos a los que estás adherido.
- **Grupos que te podrían gustar:** Según tu perfil profesional y tus gustos, linkedin busca aquellos grupos que piensan que pueden ser de mayor interés para ti.
- **Directorio de Grupos:** Accedemos a un buscador de grupos
- **Crear un Grupo:** Con esta opción podremos crear nuestro propio grupo. Ejemplo: Mi grupo de linkedin Cryteria
- **Listado grupos:** A continuación de “Crear un grupo” aparece un listado de grupos a los que estás adherido. Aparecen los 10 grupos que estén en las primeras posiciones para acceder más rápidamente a ellos.

Una vez que hemos hecho en click en “Directorio de Grupos” nos aparece la siguiente pantalla.



Como se puede observar, es un buscador normal y corriente donde seleccionas la categoría que te interese y el idioma. Además, donde poner “Palabras clave” puedes escribir por ejemplo “empresas”, “publicidad”, “videojuegos” y linkedin, automáticamente, te buscará aquellos grupos que tengan relación con lo que habéis escrito en este campo.

Si observamos bien la pantalla, veremos que a la derecha de “Dirigentes + España” aparece el texto “Ya eres miembro”, que te indica que ya te has dado de alta en este grupo.

En este buscador es donde nos aparece el candado que hemos visto anteriormente que nos indica que el grupo es privado y necesitamos autorización del administrador para participar en él.

Otra forma de buscar grupos es haciendo click en “Grupos” → “Grupos que te podrían gustar” donde te aparecerá la siguiente pantalla idéntica a la de “Directorio de Grupos”.



Como yo he estudiado en la Carlos III de Madrid y tengo un perfil de empresas, me aparecen los grupos que podemos observar. A cada uno le saldrán grupos distintos, como comentamos antes, todo dependerá de tu perfil profesional y tus gustos.

El resto de menús son idénticos a “Directorio de Grupos”.

7.3.- Añadir grupo

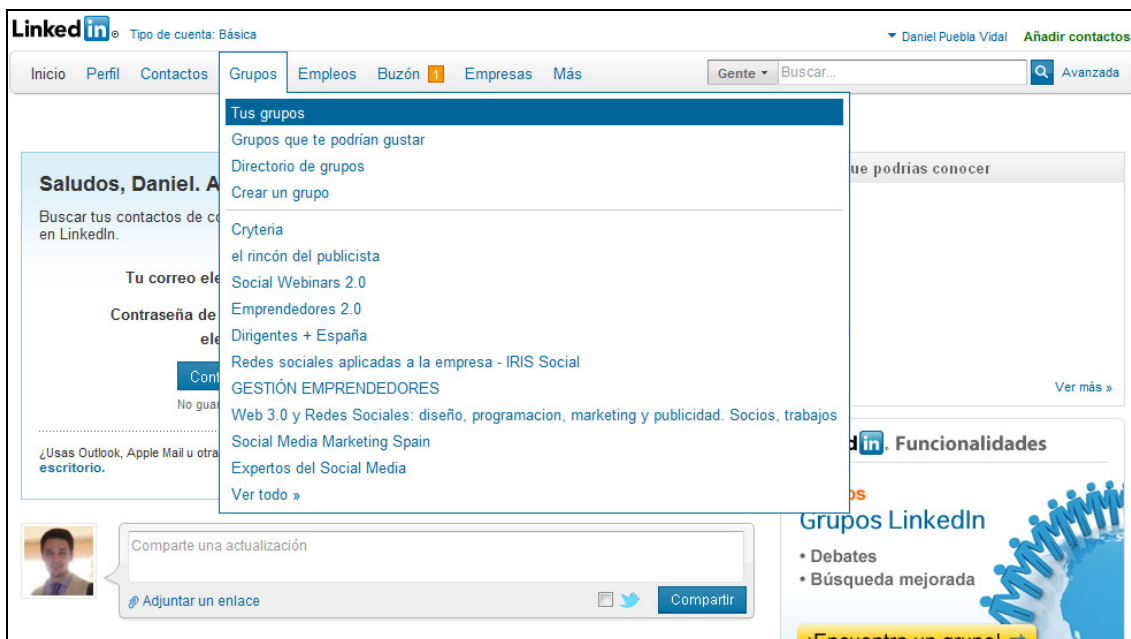
Para añadir un grupo a tu red de contactos, es tan sencillo como buscar el grupo y hacer click en “Unirse al grupo”.

En caso de ser un grupo abierto, te añadirás instantáneamente y, en caso de ser privado, deberás esperar a que el administrador te dé permiso para participar en su grupo.

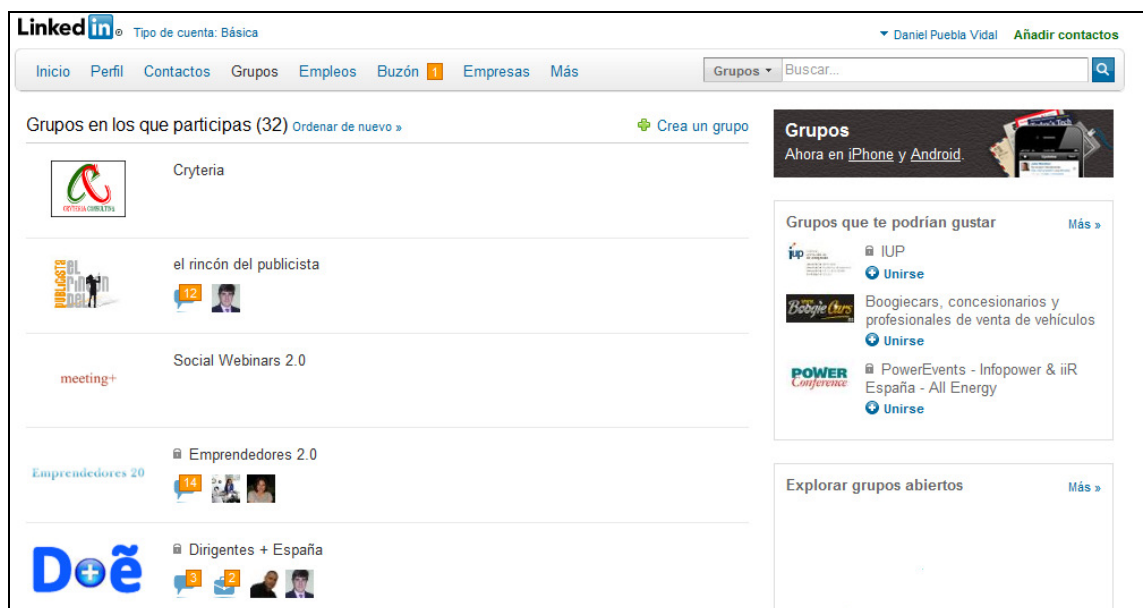
7.3.- Gestión de grupos

Una vez que tenemos nuestra red de grupos unidos a nuestro perfil, tendremos que ordenarlos para que nos salga entre nuestros favoritos y gestionar la configuración que queremos en cada uno de ellos como las notificaciones.

Para ello, pasamos el ratón por encima de “Grupos” (dentro de la pantalla de inicio) y hacemos click en “Tus Grupos”



Nos aparecerá un listado con todos los grupos en los que participamos ordenados del 1 al último que tengamos.




Recordad que las 10 primeras posiciones indica que aparecerán como “accesos directos” en el menú de grupos que hemos visto anteriormente y podéis apreciar en la imagen anterior.

Por ejemplo, entre mis grupos favoritos están: “Cryteria, el rincón del publicista, Social Webinars 2.0, Emprendedores 2.0 hasta “Expertos en Social Media”. Así, es mucho más fácil acceder a estos grupos.

En este punto, también podemos ver el número de debates que están abiertos, el número de empleos que se ofertan y si contactos tuyos están participando recientemente. Para saberlo vamos a fijarnos en el grupo D+E (último de la anterior imagen). El primer icono que parece un bocadillo es el número de debates nuevos abiertos, el icono del maletín es el número de empleos ofrecidos y las fotos son tus contactos que han participado recientemente.

¿Cómo podemos ordenarlos?, muy fácil, únicamente hacéis click en “Ordenar de nuevo >>” y os saldrá la siguiente pantalla:



The screenshot shows the LinkedIn 'Grupos' page. At the top, there's a navigation bar with 'Inicio', 'Perfil', 'Contactos', 'Grupos', 'Empleos', 'Buzón', 'Empresas', and 'Más'. Below this, there's a section titled 'Visibilidad y orden de grupos' with a sub-header 'Seleccionar el orden en el que se mostrarán los grupos en la lista de navegación principal.' Underneath, it says 'Grupos (32)' and 'Mostrar los primeros 10 grupos en el menú de navegación. (Los grupos pendientes no se mostrarán)'. The main content is a table with 10 rows, each representing a group. The table has two columns: 'Orden' and 'Nombre del grupo'. The groups listed are: 1. Cryteria, 2. el rincón del publicista, 3. Social Webinars 2.0, 4. Emprendedores 2.0, 5. Dirigentes + España, 6. Redes sociales aplicadas a la empresa - IRIS Social, 7. GESTIÓN EMPRENDEDORES, 8. Web 3.0 y Redes Sociales: diseño, programación, marketing y publicidad. Socios, trabajos, 9. Social Media Marketing Spain, and 10. Expertos del Social Media. To the right of each group name, there are links for 'Configuración del administrador' and 'Configuración de miembros'.

Orden	Nombre del grupo	
1	Cryteria	Configuración del administrador Configuración de miembros
2	el rincón del publicista	Configuración de miembros
3	Social Webinars 2.0	Configuración de miembros
4	Emprendedores 2.0	Configuración de miembros
5	Dirigentes + España	Configuración de miembros
6	Redes sociales aplicadas a la empresa - IRIS Social	Configuración de miembros
7	GESTIÓN EMPRENDEDORES	Configuración de miembros
8	Web 3.0 y Redes Sociales: diseño, programación, marketing y publicidad. Socios, trabajos	Configuración de miembros
9	Social Media Marketing Spain	Configuración de miembros
10	Expertos del Social Media	Configuración de miembros

Existen dos maneras de ordenarlos:

- En el recuadro de la izquierda donde aparece un número, escribes la posición donde quieras que aparezca y automáticamente se situará en esa posición, bajando todos los siguientes una posición.
- Al lado del recuadro hay una flecha para arriba que, si hacemos click, automáticamente lo sube a la primera posición. Muy sencillo.

¿Cómo configuramos la configuración del grupo?, en esta misma imagen anterior, veis que a la derecha pone “Configuración de miembros”, hacemos click ahí sobre el grupo que nos interese y configuramos el grupo como deseemos.

Configuración de visibilidad

Logotipo del grupo: Mostrar logotipo del grupo en tu perfil.

Configuración de contacto

Correo electrónico: Selecciona una dirección de correo electrónico para la correspondencia del grupo.
 [Añadir nueva dirección de correo electrónico »](#)

Actividad: Enviarme un correo electrónico por cada nuevo debate.

Extracto de correo electrónico: Envíame un extracto de toda la actividad de este grupo.
Nota: Tu dirección de correo electrónico permanecerá oculta a los miembros de este grupo.

Frecuencia del envío:

Anuncios: Permitir que el administrador del grupo me envíe un correo electrónico (una vez a la semana como máximo).

Mensajes de miembros: Permitir que los miembros del grupo me envíen mensajes en LinkedIn.

Configuración de actualizaciones

Actualizaciones: Para cambiar la configuración de las actualizaciones de la red de este grupo, dirígete a tu [Configuración de cuenta](#).

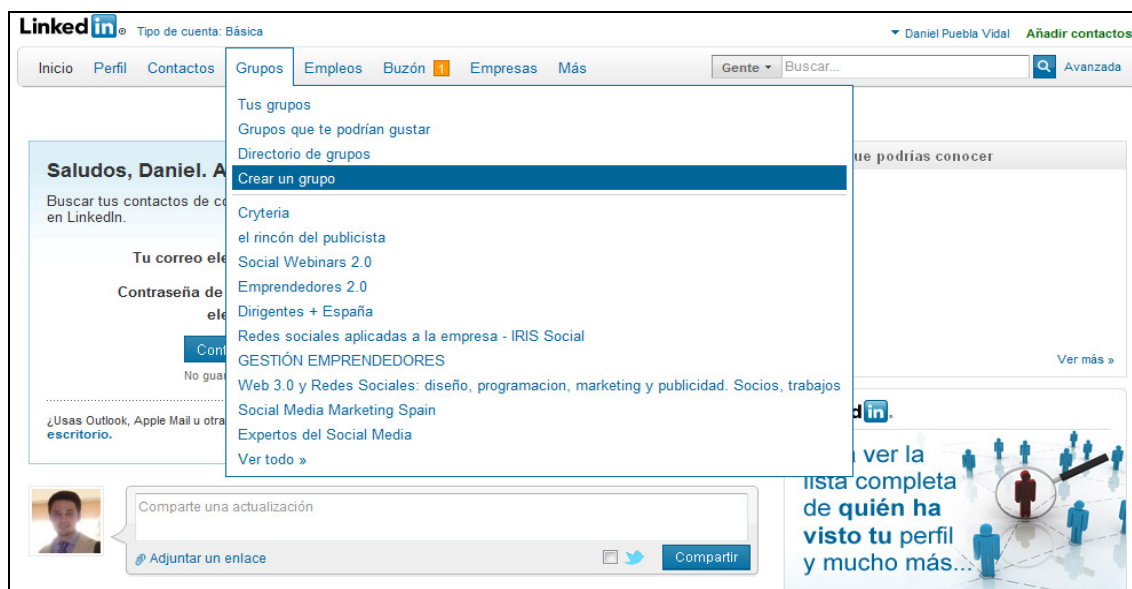
o

En esta pantalla de configuración del grupo, en la parte inferior derecha, podremos darnos de baja del grupo cuando ya no nos apetezca pertenecer a él.

Después, dentro de cada grupo podrás crear nuevos debates, participar en los ya existentes, compartirlos, etc, ya es que entréis e investiguéis.

7.6.- Crear un grupo

Para acceder al sitio de creación del grupo, tenemos que pasar el ratón por “Grupos” y hacer click en “Crear un grupo”



Y, a partir de aquí, vamos rellenando los campos como nos va indicando el propio linkedin y decidimos, al final, si queremos hacer un grupo abierto o cerrado (sólo para miembros)

CONSEJO: Recomiendo que siempre sean grupos abiertos para que participen el mayor número de personas posibles salvo, que sea un grupo para trabajadores de tu empresa, amigos, etc.

8.- Debates

8.1.- ¿Cómo participar en los debates?

Llega el momento de empezar a participar en los debates. Para hacerlo, únicamente accedéis al grupo que os interese, hacéis click en el debate y escribís vuestra opinión.

En este apartado me gustaría comentaros algunos consejos para las participaciones.

Participar en un debate creado por otro:

- Indicar lo interesante que te ha parecido el artículo y responder con educación.
- Al finalizar el comentario, si quieres, puedes añadir un enlace a tu blog, pag.web, etc, para conseguir mayor tráfico.
- Lo que respondas que tenga un valor adicional a lo ya expuesto. Te va a dar una imagen de profesionalidad.

Participar en un debate creado por ti:

- Contestar siempre a todos los comentarios que te han realizado, en caso de ser muchas contestaciones, cada 2 o 3 comentarios contestar.
- Dar siempre las gracias por escribir y opinar, dando un valor adicional, lo que te han contestado y, si quieres, puedes añadir al final tu pag.web, blog, etc.

Ante comentarios negativos, **NO** borrarlos salvo que sean ofensivos y con palabras malsonante, porque si los borráis, daréis una imagen nefasta de vuestro negocio o de vuestra imagen personal. Tenéis que ser resolutivos dando, en primer lugar, las gracias por el comentario y luego “torear” de manera educada y lo más hábil posible.

Cuando crees un debate, dejar siempre el link a vuestro blog, pag. Web, etc, salvo que el administrador te diga que no se puede hacer que, entonces, tendréis que responder al comentario que te hagan haciendo referencia a tu blog, pag. Web para generar tráfico.

9.- Conectar tu perfil con otras plataformas

Para conectar tu perfil de linkedin en el blog, páginas web, etc, únicamente deberéis crearos un icono en vuestra página personal y añadir el link a vuestro perfil profesional.

Un manual rápido y sencillo de cómo desenvolverte por la red social profesional LINKEDIN