

Anti-Mensajes: 5 ejemplos de escribir
en [LinkedIn](#) para no decir nada



linked**GROWING**

Anti-mensajes: comunicaciones directas en LinkedIn cargadas por el diablo podríamos decir. Y diabluras, maldades, travesuras o simplemente incoherencias son las que en ocasiones tenemos en nuestro buzón de mensajes. Ejemplos varios que os recogemos en este post. Leedlo con calma y pensad si tenéis que purgar culpas o estáis libres de pecados. Amen...

Realmente los mensajes tienen un potencial bestial de acercamiento a contactos profesionales con los que queremos buscar sinergias. Pero en ocasiones ese potencial se tira por la borda con malas praxis, desconocimientos varios o un inadecuado uso comercial y los convertimos en todo lo contrario: **Anti-mensajes**. Veamos cinco casos a cuál más curioso...

Mensajes tardíos

Pongámonos en situación. Contactamos a través de mensaje con un usuario y le contamos, ofrecemos algo. Normalmente esperamos recibir una respuesta en un sentido afirmativo o negativo en un plazo relativamente corto (especialmente cuando esa persona consta que ha leído el mensaje).

Lo que **no es de recibo es contestar tarde, mal y sin venir a cuento**. Os muestro un ejemplo al respecto. Se trata de un mensaje con información de un evento que se hizo en diciembre del año pasado. ¿Creéis que procede una contestación dando las gracias a finales de abril? Tengo dudas de que haya leído siquiera la información.

estamos en un mes muy intenso profesionalmente hablando. Y así será hasta el final. Y dado que eres de Madrid y te interesa la sostenibilidad y todo lo relacionado con ella, creo que te tengo que comentar algo

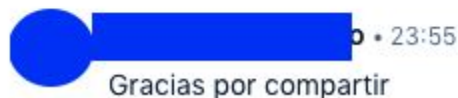
Y es que del 30 de noviembre al 2 de diciembre estamos celebrando la V Edición (sí, ya la quinta) de un evento como es Greenweekend, un mini foro para tratar sobre empleo y emprendimiento verde. Será en la sede de Team Labs (Calle Duque de Alba, 15, 1º planta) y contará con el patrocinio de MAPFRE y Bankinter.

Gracias a su apoyo la inscripción es GRATUITA. Tienes toda la información y te puedes registrar a través de la web:
<http://madrid.greenweekend.org/>

23 DE ABR.

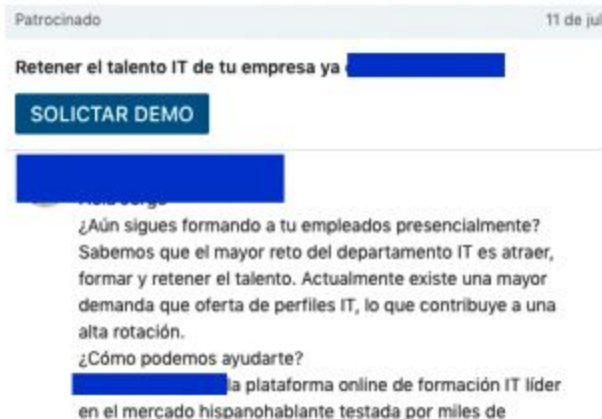
Mensajes automáticos

Cierto que es una prestación que LinkedIn nos brinda como una forma de contestar rápidamente a un mensaje que nos envían. Pero, **¿no da la sensación de que al otro lado hay un robot y no una persona?** A un mensaje bien elaborado, como debería ser un primer mensaje de bienvenida a un nuevo contacto reaccionar de esa manera da una sensación de infravalorar lo que te transmiten. O simplemente desconocimiento de que estás conectado con otro profesional y estáis hablando de temas profesionales. Yo me lo plantearía antes de dar a la respuesta de «Gracias por compartir», por ejemplo.



Mensajes patrocinados

En más de una ocasión hablamos de **los mensajes InMail y la sensación de que son algo muy frío**. Información de interés (o no) pero que muchas veces nos llega a nuestro buzón de mensajes sin procesar, en crudo. Reconozco que es muy tentador hacer una campaña en LinkedIn con los criterios de búsqueda determinados por nosotros y que nos aparezcan 600 destinatarios. Automáticamente asimilas a 600 posibles clientes. Y se te escapa la mano al botón de Lanzar campaña. Y nos encontramos con propuestas nada adaptadas a lo que pudieras necesitar. Un ejemplo...



Patrocinado 11 de jul

Retener el talento IT de tu empresa ya [Redacted]

SOLICITAR DEMO

[Redacted]

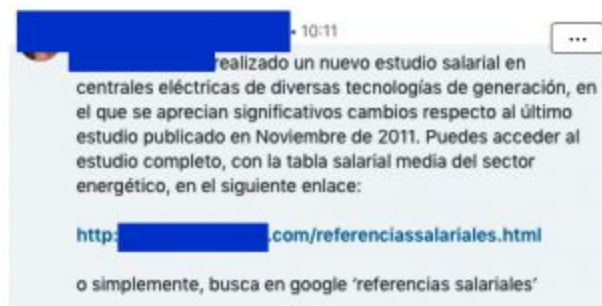
¿Aún sigues formando a tu empleados presencialmente?
Sabemos que el mayor reto del departamento IT es atraer, formar y retener el talento. Actualmente existe una mayor demanda que oferta de perfiles IT, lo que contribuye a una alta rotación.

¿Cómo podemos ayudarte?
[Redacted] la plataforma online de formación IT líder en el mercado hispanohablante testada por miles de

Mensajes hablando de ti, de tu producto sin ofrecer nada a cambio

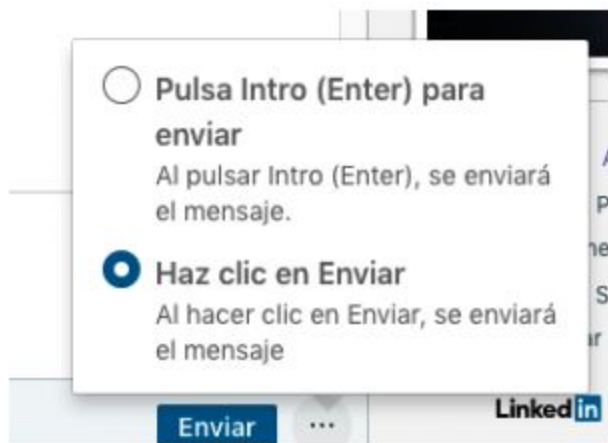
No sé si es una percepción o será que filtro bastante mis contactos pero me da la impresión de que este tipo de mensajes con un sesgo comercial clarísimo cada vez escasean más. No obstante, igual es una impresión y podéis comentar al respecto de ejemplos varios.

En todo caso, **suelen ser mensajes muy invasivos y, en ocasiones, sin siquiera un mínimo, llamémosle, de educación.** ¿Dónde están los hola, buenos días/tardes/noches? Directamente a contarte su libro, película, producto o servicio. Así, sin anestesia...



Mensajes bombardeo

Este tipo de mensajes van más sobre la forma, no tanto sobre el fondo. Me explico. Y es que en más de una ocasión empieza a sonarte tu móvil con 4, 5, 6 avisos de notificaciones de LinkedIn. Cuando las vas a mirar te encuentras con igual número de mensajes en menos de un minuto. ¿Qué ha pasado entonces? Pues una cuestión bastante sencilla y muy fácil de evitar. Y es que cuando estamos escribiendo un mensaje tenemos que tener cuidado de **tener activada la opción «Haz clic en enviar»** para que cada vez que demos un Intro no nos envíe un mensaje y 4 o 5 frases se conviertan en 4 o 5 mensajes de bombardeo.



Son algunas tipologías de paroles, paroles en LinkedIn. **Escribir, hablar mucho para decir más bien poco.** Profesionalmente hablando. ¿Realmente estamos en LinkedIn para tirar por la borda una buena gestión con nuestra red de contactos? Pensemos, pensemos, antes de dar al botón de «Enviar».

Gracias por estar ahí. Seguimos conectad@s

THANK YOU

<https://linkedgrowing.com/-contacto@linkedgrowing.com>