



Cientes, Reclutamiento,
Marca: el CRM que toda
empresa querría en
LinkedIn

linked**GROWING**

¿Profesionales de empresas en LinkedIn? Este post os interesa (o debería). Miles de empresas como la vuestra están en LinkedIn pero muchas no sacan todo el partido que podrían. ¿Causas? falta de organización, de tiempo, de recursos, de estrategia, etc... Tal vez con una idea de lo que se puede conseguir sea la forma de empezar a buscar cómo organizarse y, sobre todo, cómo exprimir LinkedIn

¿Qué busca una empresa en LinkedIn? Negocio podría ser la respuesta rápida que se nos ocurre pero vamos a ir un poco más allá en este post. ¿Qué tal una trilogía más detallada? Clientes por un lado, reclutamiento por otro lado y marca de empresa para completar. Optimizar la gestión de una empresa en LinkedIn no sólo es posible, es recomendable.

Fuente de futuros clientes:

"Estamos interesados en conocer las posibilidades de LinkedIn, y más en concreto en sales navigator, como herramienta comercial en nuestra actividad como empresa de consultoría". Así rezaba el mensaje que nos mandaba hace unos meses en LinkedGrowing una empresa con la que estamos trabajando.

Sin duda la gestión comercial con las herramientas que ofrece LinkedIn es uno de los puntos fuertes para hacer trabajo desde una empresa. Os recomiendo en este sentido investigar un poco más las **prestaciones de la cuenta Premium Sales Navigator** y las opciones que nos permite llevar una gestión comercial ordenada (con listas, etiquetas y notas en los perfiles seleccionados).

SALES NAVIGATOR

INICIO LISTAS BUSCAR ADMINISTRADOR

Buscar por palabras clave u operadores booleanos

Avanzada Búsquedas guardada

Buscar posibles clientes

Buscar cuentas

Enviar mensaje

FILTRAR TUS ACTUALIZACIONES

Más importante

PRINCIPALES ACTUALIZACIONES DE TUS POSIBLES CUENTAS Y CUENTAS

Carlos Alonso Rodríguez ha publicado una actualización



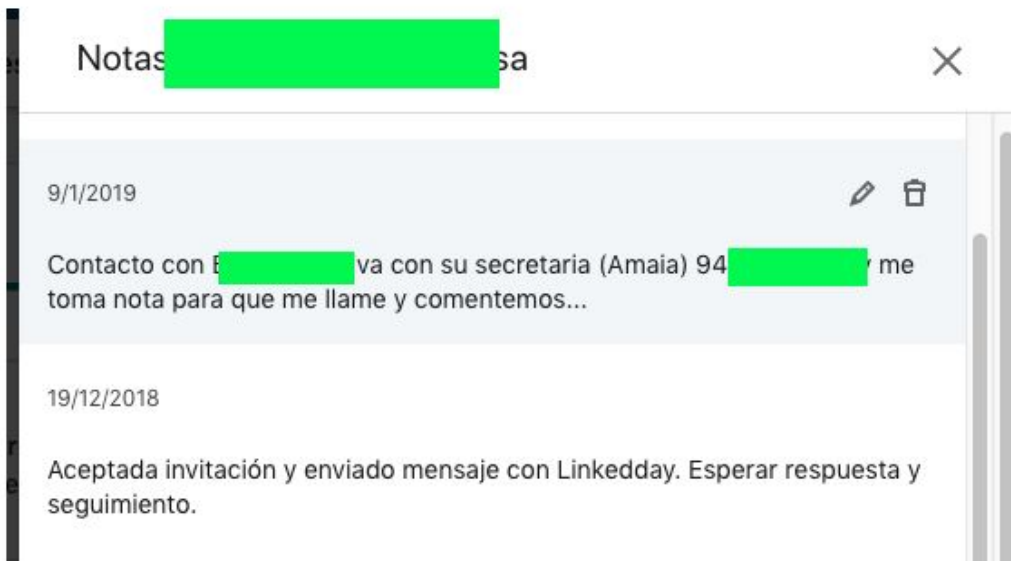
Notas [redacted] sa

9/1/2019


Contacto con [redacted] va con su secretaria (Amaia) 94 [redacted] me toma nota para que me llame y comentemos...

19/12/2018

Aceptada invitación y enviado mensaje con Linkedday. Esperar respuesta y seguimiento.



Evidentemente en sintonía con los objetivos estratégicos que tenga la compañía se pueden hacer grandes progresos en LinkedIn. Para unificar este trabajo en LinkedIn con los objetivos estratégicos desde LinkedGrowing trabajamos con la **herramienta Link Canvas**. Concretamente hay un punto muy específico para definir esos objetivos. Un ejemplo de lo que se busca en este punto de objetivos sería:

Mejorar el posicionamiento de marca 

Potenciar imagen de profesionalidad y seriedad de la empresa

Apoyo a nuestra proyección pública

Hacer networking para conseguir más clientes

Fuente de reclutamiento:

¿Cuanto tiempo pueden optimizar las empresas para sus procesos de selección con una buena gestión de LinkedIn? pues realmente mucho seleccionando posibles candidatos de todos los que se han inscrito a una oferta de empleo publicada en esta red o por otros medios. Y la verdad es que **LinkedIn ofrece múltiples soluciones a la hora de optimizar los procesos de selección**. Todas estas prestaciones las tenemos detalladas en LinkedIn Talent Solutions

LinkedIn Talent Solutions

[Products](#)

[Solutions](#)

[Resources](#)


[Customers](#)



LinkedIn Talent
Insights

Smarter talent strategies start here

Pero como suele pasar en estos casos si es la primera vez que entramos a usar y exprimir estas prestaciones probablemente nos suponga para nuestra empresa una tarea ardua y, en ocasiones, difícil de digerir y compaginar con nuestras otras tareas. Para estas necesidades específicas, desde LinkedGrowing contamos con la colaboración de especialistas del mundo del reclutamiento como es el caso de **Rubén Prada Urdaneta**, un headhunter especializado en ayudar a las empresas que quieran externalizar sus servicios de selección y desarrollo del talento.



**HEADHUNTING
AND
COACHING**

in

Ruben Prada Urdaneta • 1er
Headhunter | Coach | LinkedIn Trainer
Madrid, Madrid, España

Rubén Prada - Consultoría de Recursos Humanos...

Instituto de Coaching Ejecutivo CORAOPS

Fuente de marca corporativa:

¿Quién digo que el concepto marca solo podía usarse a nivel individual? Hablamos mucho de marca personal, pero deberíamos extrapolar esta terminología al mundo corporativo. Y ahí, en ese nivel de reputación corporativa tiene mucho que decir LinkedIn. De la imagen que transmitamos como entidad y de los profesionales que la integran podrá dar lugar a una **práctica mucho más eficiente y centrada mejor en conseguir nuestros objetivos como empresa.**

Habría que empezar por decir que toda empresa (independientemente de su tamaño) debería tener creada su **propia página de empresa en LinkedIn** (que para eso tenemos esta opción). A partir de ahí, intentaremos que el tráfico de nuestra actividad vaya a esa página.



Táctica 360

22 seguidores

4 días



Así luce el vehículo eléctrico presurizado, diseñado por [Toyota Motor Corporation](#), con el que [JAXA: Japan Aerospace Exploration Agency](#) programa llegar a la Luna en 2029.

... ver más



Toyota será el encargado de fabricar el vehículo eléctrico que la Agencia Aeroespacial de Japón usará en la Luna



xataka.com

En este caso podemos hablar siempre de nuestro libro (preguntarnos si tenemos tanta actividad de nuestro libro para publicar constantemente) o bien, abrir más el abanico y **hablar de nuestro sector o actividad** (como el ejemplo de arriba).

Igualmente recomendable es **establecer una política donde nuestro equipo apoye esas publicaciones de la página de empresa** (recomendando, compartiendo o comentando, por supuesto). Otra opción sería ver las posibilidades de consensuar las publicaciones desde perfiles individuales y mencionando a la página de la entidad. Un ejemplo de cosecha propia:



Jorge Suárez González

Asesor, diseño estrategias, imparto formaciones y escribo sobre Linkedl...

6 días



[#eyevillalba19](#)

¿Emprendiendo? ¿Buscando [#empleo](#)? Si es así yo no dudaría en darme una vuelta por la VI Edición de la Feria "Emprende y Emplea Innovando 2019" que organizan desde [Villalba Activa](#) . De la mano de una gran profesional como [Paloma Rascado Martínez PhD](#) y todo su equipo y conducidos por [Marina Estacio, Comunicadora](#) trataremos distintas temáticas, entre ellas, por supuesto, [#LinkedIn](#).

Desde [LinkedGrowing](#) os proponemos como menú:

- 1.- Conocer armas para crear vuestra marca profesional.
 - 2.- Descubrir estrategias para buscar empleo en LinkedIn.
- Y de postre terminar con un LinkedIn Meeting Point...

¿Lo probamos el martes 21 en Collado Villalba?

[#creciendoprofesionalmente](#) [#LinkedGrowing](#)

Procurad unificar todo vuestro potencial en la página de empresa aunque ya sé que **es muy tentador crear un perfil particular con el nombre de tu empresa**. Ahí va un ejemplo de esto que comento:



Imprenta Valencia • 2º
ImprentaValencia.org

Como veis hay mucho que trabajar para empezar a poner las bases y exprimir LinkedIn para conseguir uno, dos o los tres objetivos para vuestra empresa. Desde LinkedGrowing os animamos a explorar esta trilogía, este CRM en LinkedIn. Animaros a descubrir cómo trabajar vuestra estrategia a continuación...

THANK YOU

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