

LA GACETA AZUL

“TU GUÍA PROFESIONAL PARA NO PERDERTE EN LINKEDIN”

MARTES 25/4/2023

NÚMERO 07

ENTREVISTA A FONDO ROCÍO OVALLE

“LinkedIn es para mí
una fuente de inspiración”

PERFILES DEL MES:

ROBERTO PÉREZ MARIJUÁN,
ISABEL CORDOBA Y
ALBERT MASCARELL

EMPRESAS QUE SE MUEVEN EN LINKEDIN: JOKOO

¿QUIÉN TE
CREES QUE ERES?
CON ARACELI HIGUERAS

UNA PRODUCCIÓN DE
linkedgrowing

El rincón del estratega

¿Cuál es el retorno de tu gestión en LinkedIn?

¿Para qué invertimos tiempo e, incluso, dinero en LinkedIn? ¿Qué pensamos conseguir con el uso y gestión de esta red?

Preguntas que precisan de respuestas lo más concretas posibles desde un punto de vista estratégico. Y es que si hace unos episodios hablábamos en esta sección de inversión en LinkedIn, ahora toca hablar de los frutos a recoger de dicho esfuerzo. Alguien pensará que es obvio, que buscamos empleos, buscamos clientes, visibilidad, colaboraciones. Estando de acuerdo con esa respuesta en líneas generales, dos apreciaciones a indicar.

La primera, cambiemos los términos. De nuestra gestión en LinkedIn no conseguiremos empleos, conseguiremos entrevistas. Ni conseguiremos clientes, lograremos reuniones. Vamos a buscar el mejor retorno para que LinkedIn cumpla su función: servirnos de atajo llevándonos a las puertas de ese despacho donde tendremos la entrevista o reunión. Y la segunda, pongámonos unos objetivos a conseguir cuantificables y limitados a un tiempo. Por ejemplo, ¿sería realista en nuestro caso aspirar a cerrar 10 reuniones o entrevistas en los 6 meses siguientes con nuestra gestión en LinkedIn?

Fija ese objetivo y trabaja estratégicamente en LinkedIn para conseguirlo. A por ello!!!



Por [Jorge Suárez](#)



Empresas que se mueven en LinkedIn

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Jokoo, Consultores de internacionalización

A QUÉ SE DEDICA JOKOO:

- Consultoría estratégica de internacionalización
- Desarrollo comercial internacional
- Gestión de licitaciones internacionales
- Implantación empresarial



DATOS EN LINKEDIN:

- Seguidores en página en LinkedIn: 5032
- Página de empresa en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/jokoo-int/>
- Perfiles interesantes a seguir: [Miguel Martínez Istillarte](#), [Cherif Diagne](#), [Joaquín Gerard García](#)
- Hashtags usados: #Africaenpositivo #jokoo #diversificaconjokoo #jokoosocial #internacionalización



Principales errores al hacer Inbound Marketing

Esta edición, veremos cuales son los principales errores, que suelo ver que comete la gente cuando hace marketing de atracción...

Tú no eres el protagonista: Al crear contenidos, es fácil caer en hablar de lo que te interesa, de tu día a día, lo que es rápido y cómodo, pero no necesariamente atraerá la atención de tu público objetivo. Para crear contenido efectivo, debes enfocarte en solucionar los problemas de tu audiencia. Identifica sus preocupaciones y dificultades y crea contenido que sea interesante y útil para ellos, poniéndote en su lugar.

Diferenciarte, no es llamar la atención: Mucha gente no comprende, que no se trata de llamar la atención sin más, ni de molestar a otros. Se trata de mostrar la mejor versión de ti mismo: tu profesionalismo, personalidad y lo que te hace único. No es necesario exagerar, pero tampoco ser tímido. Debes diferenciarte poco a poco de los demás para destacar. La meta es ser una estrella para alguien, no necesariamente la estrella principal.

No querer conocer gente: No cometes el error de automatizar todo y tratar a las personas como meras métricas o una oportunidad de aprovecharse de ellas. Las personas no responden bien a la falsedad, hipocresía o falta de confianza. No se trata de soltar tu discurso de venta a todos sin preocuparte por sus respuestas o pensamientos. Debes buscar conocer gente nueva y también escuchar, aprender y crecer como persona. Este es el camino hacia el éxito.

No hacerlo con vocación de ayuda: Para algunos, es agradable ser importante. Pero para mi, es más importante ser agradable. El inbound marketing trata de ayudar a los demás y ser entre todos un poco mejor cada día, aportando tu granito de arena. No por hacer dinero fácil o tener un ego desmedido. Es más importante, saber que con un contenido, sin likes, ha ayudado a 2 personas que te dan las gracias en comentarios, que tener 100k visualizaciones.



Por [Alberto Blanco](#)

¿Quién te crees que eres?

Cómo la imagen da forma a nuestras vidas

Cuando hablamos, a menudo transmitimos nuestras **perspectivas, suposiciones y expectativas del mundo, de los demás y de nosotros mismos** (los roles de los géneros, la importancia relativa de las personas de diferentes edades o etnias, las personas en las ciudades, haciendo ciertas tareas, etc.). Es posible que ya hayas oído esto, pero es una buena historia:

“Mientras es joven y débil, un elefante está atado con una cadena pesada a una estaca de acero inamovible. No importa cuánto intente el elefante joven sacar la estaca del suelo o romper la cadena, no puede. A partir de entonces, por más grande y fuerte que sea el elefante, cree que cuando está atado a una estaca no puede moverse”

Este es el poder de las creencias limitantes y un gran ejemplo para recordarnos que debemos revisar nuestras creencias, para evaluar cuándo las creencias ya no nos sirven.

¿Qué cambiar, cuando quieres cambiar?

Llevamos muchos años oyendo: los hábitos son la base de la excelencia. Adelante, mira tus comportamientos y adopta los comportamientos más efectivos y considerados y mejóralos constantemente.

Sin embargo, obsérvate bien a tí mism@ y tu rendimiento y averigua si puede haber algún efecto yo-yo en el que te has estado obligando a conformarte.



Por [Araceli Higuera](#)

Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

“LinkedIn es para mí una fuente de inspiración”

Titular en LinkedIn: Impulso a personas y organizaciones para que maximicen su impacto social y medioambiental | Acumen Fellow

Hashtags usados: #coaching, #liderazgo, #propósito, #saludmental y #impactopositivo

Objetivo en LinkedIn: Impulsar a agentes de cambio a que transformen su realidad (y la nuestra) a través del coaching y técnicas creativas

Hay muchos profesionales contando historias en LinkedIn. Algunas son de aquellas que podríamos calificar como “para no dormir”. Pero otras muchas de estas personas cuentan historias de las de tomar nota, de las de querer conocer más y a fondo sobre el profesional que hay detrás. Bien, pues una de esas personas se pasa por este número de La Gaceta Azul. Conversamos con Rocío Ovalle sobre buenas historias y cómo comunicarlas:

LKG: Rocío, te defines como coach, contadora de historias e impulsora de proyectos que transforman el mundo. ¡Ahí es nada! Cuéntanos cómo te organizas para llevar todo eso a cabo...



[Rocío Ovalle](#)

Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

RO: La verdad, me parece bastante natural combinar distintas actividades. Siempre he sido una persona muy activa. Creo que es importante que todos partamos de nuestros objetivos, nuestros valores y nuestra forma de ser para no frustrarnos con metas que no son acordes a nosotros. En mi caso, suelo trabajar en las mañanas y en la noche, ya que dedico varias tardes a mi hija. Por las mañanas hago una pequeña rutina de productividad que me ayuda a cuidar mi cuerpo, la actitud y el foco que necesito en el día y decido con antelación a qué proyecto destinaré esa jornada. Y suelo guardarme los viernes como día para hacer cosas que me apetece más o para agendar algún café virtual con personas con las que conecto a través de LinkedIn.

LKG: Y en todo ese trabajo que desarrollas, ¿qué papel le das a una red profesional como LinkedIn en tu día a día?

RO: La verdad es que LinkedIn es para mí, cada vez más, una fuente de inspiración. Me encantan los debates y reflexiones que muchas personas aportan sobre el trabajo, los valores, el propósito de las empresas y los empleados, creencias que tenemos vinculadas al ámbito laboral... También me gusta mucho descubrir perfiles profesionales interesantes y charlar con ellos en privado. No publico mucho, normalmente una vez por semana. Me gusta compartir mis vivencias y mi punto de vista personal sobre cuestiones de impacto social y medioambiental y aportar recursos para que las personas vivan con mayor bienestar y coherencia. Trabajemos donde trabajemos, podemos ocupar nuestro lugar, aumentar nuestra capacidad de impacto positivo y vivir con mayor equilibrio.

LKG: Acabas de lanzar un programa de coaching específicamente dirigido a agentes de cambio. ¿Por qué es necesario el coaching enfocado al impacto?

RO: Somos muchos los agentes de cambio que estamos tratando de transformar la realidad: personal de ONG y asociaciones, emprendedores sociales, docentes, periodistas, dinamizadores sociales, personas que desde dentro de organizaciones tradicionales están tratando de hacer avanzar a sus entidades para que generen impacto positivo... Todas estas personas viven situaciones muy específicas en las que necesitan contar con herramientas adecuadas y útiles para producir esos cambios: aumentar su poder de influencia, tener una mirada más estratégica para no quemarse en cada paso que tratan de dar, entender qué palancas de cambio tienen... Pero también necesitan mirarse adentro y validar sus necesidades y su propósito, gestionar su frustración y situaciones que les detonan, a menudo porque las consideran injustas. En definitiva, ganar perspectiva, recobrar su autoconfianza y ocupar su lugar. Yo misma viví situaciones muy duras al ver que mi entidad no avanzaba al mismo ritmo que yo quería; eso, unido a la exigencia y a no cerrar el ciclo del estrés, me trajo problemas importantes de salud. Ahora quiero compartir lo que aprendí en ese proceso con otras personas que sé que están pasando por lo mismo. Estas son las cuestiones que trabajaremos en el programa *fento*, que arranca el 1 de mayo (información completa en <http://rocioo valle.com/>).

Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

LKG: A través del coaching, acompañas a periodistas de España y Latinoamérica a que mejoren su bienestar y den pasos adelante en la consecución de sus objetivos profesionales. Cuéntanos un poco más cómo se produce ese maridaje de coaching y periodismo a través de ti...

RO: Se trata de una actividad que desarrollo con The Self Investigation, una fundación creada por Mar Cabra, Kim Brice y Aldara Martitegui, cuya misión es contribuir a que los periodistas desarrollen su trabajo con mayor bienestar. Por ello, realizan formaciones online que dan claves aplicadas al sector de la comunicación, y en ocasiones también los acompañamos a nivel individual en sus retos particulares en sesiones privadas de coaching. En nuestra experiencia, vemos que resulta muy frustrante para los periodistas hablar sobre los derechos laborales cuando incluso en los mejores medios de comunicación se llevan a cabo prácticas que impiden que los profesionales puedan descomprimir y cerrar el ciclo del estrés, algo que lleva a muchas personas a vivir situaciones muy graves de salud. También suelen demandar ayuda para mejorar su rutina, ya que la creencia de que un buen periodista tiene que estar siempre informado, realizar actividades multitarea y las continuas interrupciones de los dispositivos digitales afectan a su efectividad en el trabajo y a su capacidad de concentración. Las cuestiones que abordamos en las sesiones de coaching son muy variadas, pero destacan la gestión del enfado, la falta de coherencia entre los valores personales y los de su organización, las relaciones con las personas que ocupan puestos directivos o las personas a su cargo, la elevada autoexigencia y la gestión de nuestra voz crítica interior (mal llamada síndrome del impostor).

LKG: Y para terminar, y ya como usuaria de LinkedIn, ¿tienes algún caso o experiencia personal de tu gestión en LinkedIn por el que digas “pues sí que merece la pena estar y moverse en esta red”?

RO: LinkedIn me aporta muchísimo. Gracias a esta red he conocido a personas muy interesantes y me nutro mucho de los debates y reflexiones que compartimos en la red. Aquí podemos hablar desde un plano muy profundo. Me parece una enorme oportunidad poder contribuir al debate público sobre el que construimos nuestras narrativas. Sólo por esto, ya merece la pena. Pero es que, además, a través de esta red contactan conmigo muchos de mis clientes; el año pasado pasé a ser fellow de Acumen, algo que empezó con un simple mensaje privado en LinkedIn en el que me sugerían que presentase mi candidatura; aquí pude descubrir el trabajo de la diseñadora a la que finalmente contraté para trabajar en mi marca; he conocido a una entidad con la que estoy alineada profesionalmente y con la que en el mes de abril ofreceré un taller... ¡y hasta me han propuesto esta entrevista! Sin duda, es mi red social favorita.

Tan lejos, tan cerca...



LA GACETA AZUL

Perú en LinkedIn



- **Datos de usuarios en LinkedIn:** Hay aproximadamente 6.620.000 usuarios
- **Zona con más conexiones:** Lima (1.440.000), Arequipa (165.000) y Callao (34.000)
- **Otras redes sociales usadas en Perú:** Facebook, Youtube, Instagram, Tiktok y Twitter. (Fuente: branch.com)
- **Perfiles de interés a seguir:** [Lorena C. Espina](#) y [Gastón Barnechea](#)

Académico Postdoctoral

Dra. Lorena C. Espina Investigador Postdoctoral · 1er
Acreditada por Concytec PE, Conacyt SV, Oncti VE, Auupa-Redia PA y Conacyt PY.
Temas que suele tratar: #coach, #gerencial, #investigación y #comunicaciónsocial
Perú · Información de contacto

INVESTIGADOR PSICÓLOGO
+ 15 años de experiencia internacional en Marketing / experiencia en Investigación de Mercados / Labor / premios en creatividad y efectividad en vari

Gastón Barnechea · 1er
Psicólogo, investigador y Marketero con más de 15 años de experiencia, creando contenido, tendencias, y aportando valor para que puedas construir una estrategia de negocios exitosa.
Temas que suele tratar: #liderazgo, #marketing, #conversacongas, #experienciacliente y #compartirconocimiento



Por [Lourdes Linares](#)



Espacio de podcast

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Dirigiendo negocios en LinkedIn

Estar en lo más alto no es sencillo. Y tampoco lo es organizarse para tener una presencia continua e interesante en LinkedIn.

De todas formas, aunque un puesto de CEO o de Director General de una gran empresa exige mucha dedicación cierto es que tiene mucho, pero que mucho qué contar, profesionalmente hablando.

Eso lo saben hacer muy bien dos grandes profesionales que hemos tenido la suerte de tener en nuestro podcast. De muestra sirvan dos botones de gran calidad para hablar de LinkedIn como son Patricia Santi y Javier Fernández Font.



[Episodio 3 \(TP3\): De negocios por LinkedIn con Patricia Santi](#)



[Episodio 11 \(TP3\): Iluminando LinkedIn con Javier Fernández-Font](#)



Perfiles del mes a seguir

Por [Redacción LinkedGrowing](#)



Roberto Pérez Marijuán

Comunicador, docente, vendedor a mucha honra y socio consultor en Suma Importancia ® TEDx Speaker

Temas que suele tratar: #ventas, #marketing, #lanzamientos, #comunicación y #emprendimiento



Isabel Córdoba Rivas

Profesora gestión hotelera, Formadora Marca Personal y Competencias Digitales para el Empleo | TURISMO | Conectora de Personas | Presidenta AEDH Cantabria

Temas que suele tratar: #hoteles, #turismo, #habilidades sociales, #competencias digitales y #comunicación efectiva



Albert Mascarell Creus

Biotech/Deeptech CEO & Venture Builder. Specialized in driving innovation in the life sciences and pharmaceutical industries through startup/BU creation, M&A, buyout and growth. 3X Founder. Executive MBA

Temas que suele tratar: #startups, #healthcare, #innovation, #leadership y #biotechnology

Más que 1.000 palabras



LA GACETA AZUL

Persistencia: la clave del éxito

En este trailer se pueden sacar varias conclusiones de lo que hay tras la película “The Founder”.

Nos muestra en 2:33 minutos la trayectoria profesional de Ray Croc, el “fundador” del imperio McDonald’s. Se podría asociar al gran sueño americano pero muestra muchos matices y claro oscuros. ¿De quién es una idea? ¿Hasta dónde puede vincular una relación contractual? ¿Vale todo para conseguir el éxito?

Preguntas que seguro que os surgen viendo el trailer. O ya puestos, la película...



Por [Diego Téllez](#)



LA GACETA AZUL

UNA PRODUCCIÓN DE
linkedGROWING