

LA GACETA AZUL

“TU GUÍA PROFESIONAL PARA NO PERDERTE EN LINKEDIN”

MARTES 20/6/2023

NÚMERO 09

ENTREVISTA A FONDO SARA MANZANAQUE

“Me ha fascinado la humanidad
que he encontrado en LinkedIn”

PERFILES DEL MES:

LAURA GONZALVO BAS,
EVA LARRARTE LAGUARDIA
Y SONIA PASCUAL GRANADOS

EMPRESAS QUE SE MUEVEN EN LINKEDIN: EFFICOLD

INCORPORA LINKEDIN ADS A TU 11 IDEAL: POR ALBERTO BLANCO

UNA PRODUCCIÓN DE
linkedGROWiNG

El rincón del estratega

¿Tenemos criterios claros al gestionar invitaciones en LinkedIn?

Si queremos que nuestras invitaciones sean un arma importante en nuestra estrategia es fundamental tener unos criterios claros de trabajo en su gestión.

Lo primero, optimizar nuestro panel de invitaciones para, como primer paso, saber qué tipo de invitaciones queremos estar recibiendo, por ejemplo (de contactos, a seguir páginas de empresa, a estar al día de eventos o newsletters...).

También es importante saber que es conveniente que las invitaciones que vayamos enviando tenemos que revisarlas para, en caso de no ser aceptadas en un tiempo prudencial (más de 1 mes, por ejemplo), retirarlas.

Tanto si las retiramos por limpieza como por habernos equivocado al mandarlas, hemos de saber que no podremos volver a enviar otra invitación a ese mismo usuario en 3 semanas. Ah, y si sois de los de dedo fácil y directamente elegís la opción IGNORAR o ACEPTAR, que sepáis que en caso de ignorar esa invitación, a su remitente no se le comunicará dicha operación.

Pequeñas tareas de limpieza y mantenimiento de esta arma tan útil en nuestra estrategia.



Por [Jorge Suárez](#)



Empresas que se mueven en LinkedIn

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Efficold, soluciones integrales de refrigeración

A QUÉ SE DEDICA EFFICOLD:

- Especialistas en frío con más de 30 años de experiencia
- Ofrecen soluciones personalizadas y exclusivas para cada cliente
- Innovación apostando por un frío más ecológico, eficiente y con menor impacto ambiental
- Trabajan para alimentación y bebidas, horeca, supermercados, puntos de venta y merchandising, helados

**efficold**
Partners beyond the cold

DATOS EN LINKEDIN:

- Seguidores en página en LinkedIn: 5.094
- Página de empresa en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/efficold/>
- Perfiles interesantes a seguir: [Raquel Curi](#), [Andrés Luna Poyato](#), [Lluís Bertomeu Fuste](#)
- Hashtags usados: #efficold #neveras #frío #cold #partnersbeyondthecold



Incorpora LinkedIn Ads a tu 11 ideal

Un canal no tiene la obligación de ser autosuficiente. Igual que a un portero o defensa no se le mide por el número de goles que marca. Bien pensada y con el mensaje adecuado, una campaña en LinkedIn puede, por no mucho dinero, ser un gran efectivo para tu estrategia de marketing digital.

Hoy, os traigo algunas ideas de campañas de pago, que te permitan incluir a LinkedIn Ads en tu 11 inicial, y ganar campeonatos.

Campañas de Alcance: Se cobran a CPM, con lo que su coste siempre es más contenido. Si quieres empezar a llenar tu embudo, y atraer tráfico cualificado de profesionales a tu web, puedes meter mucha gente, por poco dinero, y a partir de ahí, ir trabajando con otros canales.

Campañas de consideración: Si ya tienes un CRM, o un listado de contactos profesional importante, por ejemplo antiguos prospectos que te dijeron "ahora no, puede que en el futuro", o que hace meses que no visitas. Hacer una campaña mensual de alcance y frecuencia no muy alta, a estos listados, puede ayudarte mucho a seguir en la cabeza de tu potencial cliente y que cuando tenga una necesidad, se acuerde de llamarte. Los contenidos útiles y relevantes para ellos, que faciliten su día a día, y te posicionen como una buena elección, serán de gran ayuda para ello.

Campañas de remarketing: Una campaña pequeña, de impacto a gente que ha visitado tu web corporativa, puede ser una gran idea, muy efectiva, si tienes bien configurado el pixel de seguimiento en tu web.

El límite lo pone tu imaginación, y el coste puede ser tan bajo como 350€/mes por campaña. Así que no hay excusa, si alguna vez has pensado probar el canal y hacer una cata de LinkedIn Ads.



Por [Alberto Blanco](#)



El lenguaje de las jirafas

El mamífero terrestre con el mayor corazón nos da la clave

¿Quieres no oír nunca más reproches, críticas y prejuicios?

¿Quieres oír sentimientos y necesidades?

Te recomiendo fervorosamente que aprendas NVC - “Non-Violent Communication” o comunicación no violenta.

El Dr Marshall Rosenberg era un psicólogo y educador que fundó y fue durante muchos años el Director de Servicios Educativos del Centro para la Comunicación No Violenta, una organización internacional de pacificación.

Los fundamentos de la comunicación no violenta implican expresarnos con claridad, **compasión**, **responsabilidad** propia, **empatía** y el bien común en mente, que es exactamente lo contrario de lo que es la comunicación violenta.

Di lo que observas + di lo que sientes + expresa lo que necesitas + pide a tu interlocutor una acción.

Os recomiendo usar esta [chuleta](#) y leer su libro. Cambia como te expresas y qué oyes.

Contáctame si buscas claridad, adopción de hábitos y estrategias para que puedas sacar adelante tu proyecto o tu carrera, aunque tengas poco tiempo o te haya faltado foco hasta ahora.



Por [Araceli Higuera](#)

Entrevista a fondo



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

“Me ha fascinado la humanidad que he encontrado en LinkedIn”

Titular en LinkedIn: Coach Integral | Agitadora de conciencias | Gestión emocional | Conferencias | Talleres

Temas que suele tratar: #coaching, #emociones, #autoestima, #autoconocimiento y #desarrollopersonal

Objetivo en LinkedIn: Seguir ampliando mi red de contactos, con compañeros del sector, y aportar mi granito de arena en el desarrollo personal y el autoconocimiento

Conocerse a uno mismo es el primer paso para tener más posibilidades de ser feliz en la vida. En la faceta personal y en la profesional. Y muchas veces, es muy recomendable dejarse guiar por profesionales en esos caminos tan interesantes. Un lugar magnífico dónde localizar a este tipo de profesionales es LinkedIn. En esta ocasión precisamente os acercamos a una profesional que os puede ser de gran ayuda en estos viajes interiores: Sara Manzaneque

LKG: Sara, quien entre en tu perfil e indague un poco se encontrará nada menos que con una Coach Integral, ¿tal vez estamos ante una coach manitas para todo?



[Sara Manzaneque](#)



Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

SM: (Risas) No exactamente. El coaching integral es un estilo de coaching que fusiona los estilos de coaching más conocidos a nivel mundial. No se basa solamente en uno (antológico-humanista-norteamericano). ¡Manitas para todo no! Me he especializado en corporalidad y mujeres. Trabajo mucho también la gestión emocional y hago sesiones individuales con adultos y niños, además de talleres y conferencias.

LKG: Bien, otra cuestión que llama la atención en tu perfil es lo de “Agitadora de conciencias”. Esto parece que lo estás moviendo desde que empezaste a publicar contenido en LinkedIn. ¿Ves LinkedIn como una buena coctelera para agitar al personal?

SM: Pues este término de “agitadora de consciencia” se me ocurrió en un momento de búsqueda de foco profesional. No sabía en qué especializarme porque simplemente ¡me gustaba todo! Y me pregunté a mí misma, ¿si sólo pudieses quedarte con algo que harías? Agitar conciencias, remover, ayudarte a que te veas por dentro. Yo no digo nada que la gente no sepa. ¡Está todo inventado! Pero dicen que es la manera de decirlo, siempre buscando el impacto emocional, lo que ayuda a que se provoque ese click, y me fascina ver lo que la gente hace después de eso y cómo transforman su vida. Eso es lo que me mueve.

Pues LinkedIn sí es una buena coctelera, porque lejos de ser una red solo de empresas o/y profesionales, aquí hay un montón de humanos con muchas ganas de compartir y de seguir creciendo personalmente. LinkedIn ha sido una grata sorpresa para mí.

LKG: Jugar con las emociones del personal también es otra de las cuestiones que dominas, como por ejemplo, con los talleres de meditación que organizas. Y ahora bien, ¿quién o qué de lo que se ve por LinkedIn hace meditar a Sara?

SM: Me hace meditar ver la de gente que necesita expresarse cada día (me incluyo), todos necesitamos compartir. Me ha fascinado la humanidad de esta red y la humanidad que he encontrado aquí.

Entrevista a fondo



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

LKG: No vamos a hablar de que sea una moda, pero en la actualidad se está hablando mucho de salud mental y todo lo que conlleva, ¿cómo percibes que se trata este tema en LinkedIn?

SM: Percibo que se está perdiendo el miedo a hablar de la salud mental. Todo tiene su lado positivo y negativo obviamente. Pero yo creo que se habla con respeto, la mayoría de las veces desde la experiencia personal y no desde ser maestros de nada y eso me gusta. Veo mucha vulnerabilidad y eso es muy bueno. Cada vez más gente alza la mano y expresa su sufrimiento, eso es maravilloso, las redes sociales bien utilizadas son un espacio para compartir y podemos sentirnos muy reconfortados. En cuanto a los compañeros de profesión, hay mucho respeto y profesionalidad al hablar de estos términos .

LKG: Y para terminar, y como usuaria de LinkedIn, ¿ves cuestiones, comportamientos o hábitos que te distorsionen y/o te lleguen a perturbar?

SM: El algoritmo (risas), aún nos estamos conociendo. Pero quizá eso ocurre en todas las redes. De hecho, LinkedIn me perturba bastante poco. A día de hoy, sólo puedo hablar de las virtudes de esta red, he conocido a personas maravillosas y están surgiendo muchas oportunidades, como estar participando en esta entrevista en La Gaceta Azul.

Tan lejos, tan cerca...



LA GACETA AZUL

Ecuador en LinkedIn



- **Datos de usuarios en LinkedIn:** Hay aproximadamente 3.230.000 usuarios
- **Zona con más conexiones:** Guayaquil (512.000), Quito (433.000) y Cuenca (51.000)
- **Otras redes sociales usadas en Ecuador:** Facebook, Tiktok e Instagram (Fuente: [Lexis](#))
- **Perfiles de interés a seguir:** [Mariela Echeverría](#) y [Bolívar Cevallos](#)

Mariela Echeverría A. · 2º
Gerente de Cuentas | B2B & B2C Specialist | ISO | Procesos | Sostenibilidad | Innovación
Temas que suele tratar: #jira, #agile, #devops, #atlassian y #transformación digital
Ecuador · Información de contacto

Bolívar Cevallos H. · 2º
Gerente Nacional de Ventas en Puntone S.A.
Ecuador · Información de contacto



Por [Lourdes Linares](#)



Espacio de podcast

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Personajes de toda calaña en LinkedIn

Desde fuera se ve muchas veces esta red profesional como un lugar lleno de profesionales triunfantes, glamour a espuestas y, por supuesto, felicidad.

En nuestro podcast queremos ver LinkedIn desde todos los ángulos. Y eso tiene su riesgo. Porque “enfrentarse” a programas con apóstatas de lo que puede ofrecer profesionalmente LinkedIn, tiene su aquel. Y sino echen un oído a la entrevista con el peluquero Omar Fernández. Su desconocimiento (que no ignorancia) de LinkedIn les dará qué pensar.

Y qué decir del otro paseo auditivo que les acercamos. Nada menos que una inmersión por los bajos fondos de LinkedIn de la mano del cuerpo de la Guardia Civil. Desenmascarando, que es gerundio.



[Episodio 4 \(TP3\): Pasando de LinkedIn con Omar Fernández](#)



[Episodio 25 \(TP3\): Operación Careta: Descubriendo delitos en LinkedIn](#)



Perfiles del mes a seguir

Por [Redacción LinkedGrowing](#)



[Laura Gonzalvo Bas](#)

Directora de Comunicación y ESG de Securitas Direct para Iberia, Italia y Latam | Comprometida con el desarrollo de las mujeres

Temas que suele tratar: [#comunicacion](#), [#comunicaciondigital](#) y [#comunicacioninterna](#)



[Eva Larrarte Laguardia](#)

Marketing & Sales | Estrategia de Social Media | Marketing Digital | Comunicación | Estrategia de Negocio | Experiencia Internacional | Personal Branding

Temas que suele tratar: [#marketing](#), [#estrategia](#), [#humanbusiness](#), [#comunicación](#) y [#digitalestrategy](#)



[Sonia Pascual Granados](#)

Responsable Comunicación Redes Sociales CEOE Campus - Proyecto PROMOCIONA - Proyecto PROGRESA Directora Programa [#FondosEuropeos](#) [#SoyProgresas](#)

Temas que suele tratar: [#recursoshumanos](#), [#comunicación](#), [#redessociales](#)

Más que 1.000 palabras

El cine, los vídeos del futuro...

De nuevo la Inteligencia Artificial. Y lo que te rondaré...

En este caso, abre otro debate interesantísimo. ¿Cómo será el cine, la creación visual en el futuro? Y es que os comparto esta película hecha en...¡dos días!

Se le plantea el guión a nuestro amigo Chat GPT y hasta el final. Es cierto que la idea inicial parte de una persona, pero hasta ahí. Me parece increíble, no, lo siguiente.



Por [Diego Téllez](#)

Copywriting & Storytelling



LA GACETA AZUL

Ey tú, digooo usted

Algunas marcas tienen una comunicación incoherente (espero que no sea la tuya). Es decir, en la página web **hablan de una manera distinta** a como lo hacen en sus redes sociales, por ejemplo.

Lo mismo te saludan con fórmulas de cortesía, que te saltan un “ey tú que estás ahí, quítate la mano de la nariz” (menuda época la nuestra, ¿verdad?). O lo que es peor: venden servicios para mujeres y se dirigen a su comunidad en masculino. OMG!

¿Por qué sucede esto? Porque les faltan los **pilares de comunicación de marca**, o lo que viene siendo un **manual de identidad verbal** donde se recoge cómo hablar a los clientes, proveedores o stakeholders. Hablamos de términos como tono, voz, personalidad, microcopy, saludos, palabras prohibidas, etc.

Si en tu comunicación van a intervenir varios profesionales, necesitas que tengan una hoja de ruta porque si no cada uno puede ir por su lado. Esta situación deriva en un caos que **tu cliente percibe al instante y huye porque le crea desconfianza**. En su cerebro ocurre esto: “Esta empresa no es profesional, no me fío”.

¿Imaginas un spot de Loewe con jerga de la generación alfa?

Pues eso.



Por [Eva Ortiz](#)



LA GACETA AZUL

UNA PRODUCCIÓN DE
linkedGROWING