

LA GACETA AZUL



“TU GUÍA PROFESIONAL PARA NO PERDERTE EN LINKEDIN”

MARTES 22/10/2024

NÚMERO 23

ENTREVISTA A FONDO

OLGA ALBALADEJO JUÁREZ

“Si no tienes nada de valor que aportar en LinkedIn, no hables”

PERFILES DEL MES:

LUIS ALBERTO ÁLVAREZ MATEOS,
MARÍA DE BENITO HERNÁNDEZ Y
CARLOS MARTÍNEZ

EMPRESAS QUE SE MUEVEN EN LINKEDIN: BOOKAHOSPI

LA PLATAFORMA PARA
PROFESIONALES SANITARIOS

A LITTLE OF
EVERYTHING:
CON ARACELI HIGUERAS

UNA PRODUCCIÓN DE
linkedGROWING



El rincón del estratega

Más experiencias en vídeo en LinkedIn

Hace tiempo que la red profesional está apostando por el formato vídeo como el que mejor transmite y llega a la hora de generar contenido azul. Está claro que algo más visual siempre tiene más posibilidades de captar la atención en una sociedad donde vamos a mil por hora y nuestro tiempo es oro. Tiempo que ya medimos en segundos, ni siquiera en minutos.

LinkedIn sigue apostando por esta línea y, también, por el uso y consumo desde dispositivos móviles como una prolongación de nuestras personalidades. Y si juntamos ambas tendencias, ahora nos abre una nueva puerta en esa línea: una nueva pestaña de vídeo pensada especialmente para vídeos cortos en formato vertical.

Eso sí, siempre teniendo en cuenta las pautas que debería tener un vídeo ideal: entre 15 segundos y 2 minutos de duración, formato vertical y subtítulos en español. Ahí es nada, estará pensando alguna persona al leer esto.

La puerta que se está abriendo aquí tal vez recuerde a una vuelta de tuerca de las Stories, aquel experimento en la senda tiktokiana que sacó LinkedIn y que no funcionó. Parece que está mejor enfocado en esta ocasión, pero no deja de ser una apuesta por un formato que tal vez (sólo tal vez) no a todo el mundo le encaje en la red profesional. Lo veremos, nunca mejor dicho.



Por [Jorge Suárez](#)



Empresas que se mueven en LinkedIn

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Bookahospi, la plataforma para profesionales sanitarios

A QUÉ SE DEDICA Bookahospi:

Empresa que Bookahospi es la plataforma líder en ofertas para profesionales de medicina y enfermería en España o Arabia Saudí. A través de esta plataforma se publican ofertas de empleo, se seleccionan y evalúan perfiles ofreciendo oportunidades únicas de jornadas completas, guardias, turnos..



DATOS EN LINKEDIN:

- Seguidores en página en LinkedIn: 1.000
- Página de empresa en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/bookahospi/>
- Perfiles interesantes a seguir: [Sonia Rus](#) [María Fernanda Cortés Avelar](#) [Verónica Castelo](#) [Sebastián Jiménez](#) [Joy Rozas](#)
- Hashtags usados: #Bookahospi! #OfertaLaborales #Médicos#MédicosGenerales #EspecialistasMédicos#MIR #Sanidad #Salud

A little bit of everything



LA GACETA AZUL

Los retos del liderazgo

¿Los líderes nacen o se hacen?

A mí me gusta ver líderes de muchos tipos y aprecio cuando comparten sus retos. Observar cómo se desarrollan como líderes. Hay muchos caminos que conducen a Roma y veo habilidades a desarrollar. Personas que crecen (no nacen).

Participando como coach en programas de desarrollo de managers y asistiendo a eventos/tertulias etc, un momento que define a la mayoría de las personas es cuando transicionan de 'contribuidor individual' a jefe de equipo.

Os recomiendo que os familiariceis con el modelo del "Extraordinary Leader" de Zengen y Folkman.

Manteniendo un pilar central de habilidades interpersonales, cualquier combinación de otras competencias sostienen a un buen líder (en el contexto que aprecie/aproveche esas habilidades). También con el sobreentendido que cumplimos un mínimo en las competencias en las que no sobresalimos.

Rodead a vuestros líderes de gente complementaria y cultivad un entorno de aprendizaje y feedback para llevar a vuestra organización hacia el éxito.

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

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

“Si no tienes nada de valor que aportar en LinkedIn, no hables”

Titular en LinkedIn: Psicóloga y Coach | Referente en Psicooncología y Salud Integrativa (PsicoNeuroInmunología y Bienestar). Si no te conformas con la enfermedad, te ayudo a aumentar tu calidad de vida ❤️ Colaboradora en tv, radio y prensa.

Objetivo en LinkedIn: Animar al mayor número de personas a cuidar de su propio bienestar para tener una vida plena y feliz.

En este número vamos a hablar de profesionales, como siempre, pero centrándonos más que nunca en el lado personal que todo el mundo tenemos y que, a veces, hacemos asomar en LinkedIn. Y un gran ejemplo de persona que muestra facetas humanas de una manera exquisitamente profesional es Olga Albaladejo.

LKG: Tenemos en esta entrevista a una persona inconformista y rebelde, por un lado, y psicóloga y coach, por otro. Parecen un poco polos opuestos esas dos facetas. O más bien, ingredientes bien miscibles mezclados profesionalmente. ¿Nos sacas de dudas con tu respuesta, Olga?



[Olga Albaladejo Juarez](#)



Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

OAJ: Hay una pregunta que hago a casi todos mis clientes. ¿Qué hay entre el blanco y el negro? Lo habitual es contestar: “grises”. Y claro que hay grises y también todos los colores del espectro de luz. Así que, no. No creo que sean opuestos, sino complementarios. Precisamente no conformarme me llevó a devorar libros de Psicología siendo adolescente, a estudiar Psicología cuando sólo los “locos” iban al psicólogo (¡y obligados!). Ser inconformista me permitió asumir la posición de Directora de Recursos Humanos con 27 años, o viajar por todo el mundo mientras mi madre me preguntaba que qué se me había perdido por ahí. Y por supuesto, me permitió crear un método de trabajo único con el que ayudar a personas inconformistas a superar sus crisis vitales, profesionales o de salud de manera sencilla y duradera. Ser rebelde e inconformista no significa rechazar todo lo establecido, sino cuestionarlo para crear un camino personal y único. Hasta la fecha el mejor cumplido que me han hecho fue precisamente de un cliente. Me dijo: “Olga, tú eres singular y me guías para que yo lo sea también.”

LKG: Olga, otra cuestión que te trasladamos va un poco relacionada a la actividad que cualquier usuario que se acerque a tu perfil ve. Post de historias y de experiencias buscando siempre un propósito de bienestar. Cuéntanos un poco más de qué hay detrás de esas historias.

OAJ: En primer lugar hay disfrute, no te lo puedo negar. Me encanta escribir para compartir lo que sé que funciona y poder ayudar. También hay ganas de hacer pensar para empujar a las personas que sufren a tomar las riendas de su vida (y a las que quieren mejorar también). Creo firmemente que es posible vivir desde el centro, desde lo realmente importante. Creo que cada uno decidimos lo que hacemos con lo que nos sucede. Que es de vital importancia hacernos responsables de nuestros pensamientos, de nuestros sentimientos y de nuestras acciones. Creo que cada uno debemos cuidar nuestra salud y crear nuestro bienestar. Y creo en el poder de la sonrisa para cambiar el mundo. ¡Todo eso hay!.

Entrevista a fondo



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

LKG: Unos de los posts más bonitos que te hemos leído fue el de la “intervención” de tu sobrino en la presentación de tu libro Secretos de felicidad cotidiana. Un ejemplo de coger una cuestión entrañable y singular y transformarla en una publicación. ¿Crees que la gente se complica un poco la vida al generar contenido en LinkedIn y le cuesta hacerlo natural?

OAJ: Uf! Es una pregunta complicada. Cuando escribí mis libros quise salirme del patrón de libro de autoayuda mazacote y por eso los hice desenfadados y en el mismo estilo del post que me comentas. La protagonista es una bruja moderna, Amanda, a la que le van sucediendo cosas en el día a día, sobre las que luego reflexiona en clave de humor para llevar al lector a un aprendizaje con su correspondiente ejercicio para aplicar lo aprendido. ¿Funcionaron? Bueno, depende. A quien le llegó, se convirtió en fan de Amanda y su manera de ver la vida. ¿Fueron superventas? No. Hoy en día estamos tan desbordados de información que es difícil saber cómo captar la atención. A veces te vuelves loco elaborando un post lleno de contenido y no lo ve nadie. Y otras publicas una foto con un contenido desenfadado y lo ven miles de personas. ¡Ni Amanda tiene la varita mágica!

Lo que sí creo que es fundamental es darle autenticidad y sentido a todo lo que publiques. Evitar publicar por publicar. En las redes, como en la vida, aplica la máxima de “si no tienes nada de valor que decir, permanece callado.”

LKG: Bueno, viendo tu trayectoria y circunstancias personales, se aprecia claramente un antes y después profesional. ¿También hubo un cambio en tu relación con la red profesional de LinkedIn en esas distintas etapas profesionales?

Entrevista a fondo



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

OAJ: Podría decirte que sí, pero en realidad mi cambio en la relación con LinkedIn se ha dado en los últimos meses. He decidido convertirla en mi principal altavoz de divulgación precisamente por ser una red profesional. Escribo porque sé lo que es sentirse perdido, y quiero ofrecer a los demás esa luz que me ha ayudado a mí. Cada post es una oportunidad de sembrar bienestar en la vida de alguien. No busco vender, ni tampoco que me conozcan, sino llevar al mayor número de personas posible el impulso de avanzar, de salir del estancamiento, el sufrimiento o el anonimato y de atreverse a hacer lo necesario para sentirse bien.

LKG: Por último Olga ya para terminar. Da la impresión de que en LinkedIn te encuentras muy a gusto contando historias y aportando tu experiencia. Y de todo ese aporte de valor, ¿estás teniendo repercusión o consecuencias positivas y diferenciales con respecto a otros medios o redes dónde estés presente?

OAJ: Estoy conociendo a muchas personas interesantes, me están invitando a sus podcasts, o como vosotros, a sus publicaciones, artículos, radio. Para mí sí está siendo una experiencia muy provechosa y continuamente surgen oportunidades profesionales sobre todo en el ámbito de la divulgación. Estoy descubriendo que LinkedIn es mucho más que una red profesional, es un lugar donde muchos nos encontramos de manera generosa para ayudarnos a crecer.

Pero sobre todo, es un escaparate en el que me permite divertirme contando historias que ayudan a las personas que buscan una transformación en su vida; y acompañarlas es el sentido de la mía.



Espacio de podcast

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Viéndose la cara con grandes profesionales...

Recordamos en este número dos episodios curiosos desarrollados en nuestros micrófonos. Y es que no todos los invitados se prestan a un cara a cara sin guión con nuestro director, Jorge Suárez.

Se trata de invitados versados en mil batallas de todo tipo: comerciales, emprendedoras, oratorias y de gestión de equipos. Estos dos invitados se las saben todas y es un placer tener disertaciones con gente como Agustín Valentín-Gamazo o Emilio Díaz Quirós sobre temas varios. Incluyendo, por supuesto, LinkedIn.

Un par de charlas para escuchar sin perderse un segundo, porque estos dos grandes profesionales tienen saber a raudales. ¡Y qué bien lo transmiten!



[EPISODIO 14 \(T2\): Sin guión, cara a cara con Agustín Valentín-Gamazo](#)



[Episodio 26 \(T2\): Sin guión, cara a cara con Emilio Díaz Quirós](#)



Perfiles del mes a seguir

Por [Redacción LinkedGrowing](#)



[Luis Alberto Álvarez Mateos](#)

CEO de Accurer - Quality from every angle -
Mecanizado de alta precisión



[María de Benito Hernández](#)

Marketing Manager & Copywriter en
AIL Español - Escuelas de Español en
Barcelona, Madrid, Málaga y Valencia



[Carlos Martínez](#)

Emprendedor de pueblo desde los 21
(x10) 🇪🇸 | Vendí mi empresa en 2023
por mi S.M 🤖 | Ahora quiero mejorar
España a través de la educación, el
emprendimiento y la mentalidad 🧠 |
Forbes dice que soy creativo 😎 |
EdTech.

El poder del retargeting en LinkedIn

Que las campañas en LinkedIn Ads son potentes, creo que si estás leyendo esta sección ya lo sabes. Pero si hay un tipo de publicidad realmente efectiva, es el poder desatado de las audiencias personalizadas.

Con las audiencias personalizadas, podrás impactar incluso a antiguos clientes o Leads, mediante proporcionar una lista de contactos curada.

Este tipo de estrategias, son muy potentes. Imagina seguir en el Top Of Mind de tus clientes con publicaciones/mensajes interesantes y que van dirigidas a su sector o mercado si segmentas tus datos bien por sector, o bien realizar campañas al listado de tus suscriptores a tu newsletter, con alguna oferta express exclusiva, o bien con un vídeo dedicado a ellos que tendrá bastante más alcance y cobertura que una edición de la newsletter. O bien como complemento Bottom Funnel a estrategias de Branding o Descubrimiento...

Las posibilidades son casi infinitas, muy potentes y muy efectivas. Sólo tienes que dejar volar tu imaginación y aprovechar bien tu First Party Data...

Y la guinda del pastel. Al ser campañas de menor volumen de contactos que las normales, requieren aún menos presupuesto que las habituales. Son el verdadero 20%, que te dan el 80% de los beneficios.

¡Nos vemos el mes que viene!



Por [Alberto Blanco](#)



LA GACETA AZUL

UNA PRODUCCIÓN DE
linkedGROWING