

DL *by Elisabet Cañas*

DE INVISIBLE A IMPARABLE:

Tu hoja de ruta para triunfar en LinkedIn



**TU ESTRATEGIA
EN LINKEDIN
PASO A PASO**
(SIN VOLVERTE LOC@ EN EL INTENTO)

ELISABET CAÑAS

Consultora, formadora y mentora especializada en LinkedIn

ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN

¿Por qué LinkedIn ya no es solo un currículum online?
Qué vas a encontrar en esta guía (y cómo aprovecharla).

2 LOS CUATRO PILARES DE TU ESTRATEGIA EN LINKEDIN

La base para dejar de improvisar y empezar a tener resultados.
¿Qué pasa cuando falta uno?

3 ESTABLECE TU MARCA PROFESIONAL

¿Qué es (de verdad) una marca profesional?
Cómo construir un perfil que comunique confianza y autoridad.

- Foto y banner: tu escaparate visual.
- Titular que te posiciona y atrae.
- Sección "Acerca de": cuenta lo que haces, pero con gancho.
- Experiencia: de lista de tareas a generador de credibilidad.
- Aptitudes y recomendaciones: tu social proof.

Estrategia de palabras clave para ser encontrado.

4 ENCUENTRA A LAS PERSONAS ADECUADAS

¿Red de contactos o álbum de cromos?
Cómo identificar, segmentar y conectar con las personas clave.

- ¿A quién quieres atraer (y por qué deberían aceptarte)?
- Técnicas para buscar, filtrar y encontrar sin perder tiempo.
- Invitaciones que no parecen spam.
- Cómo hacer que te recuerden (y quieran hablar contigo).

5 INTERACTÚA CON INFORMACIÓN DE VALOR

Publicar no es suficiente: necesitas estrategia.
Cómo crear contenido que posicione, conecte y genere conversación.

- Tipos de contenido que funcionan en LinkedIn.
- Cómo no morir en el intento: frecuencia, formatos y enfoque.
- El algoritmo también importa (y cómo jugar con sus reglas).

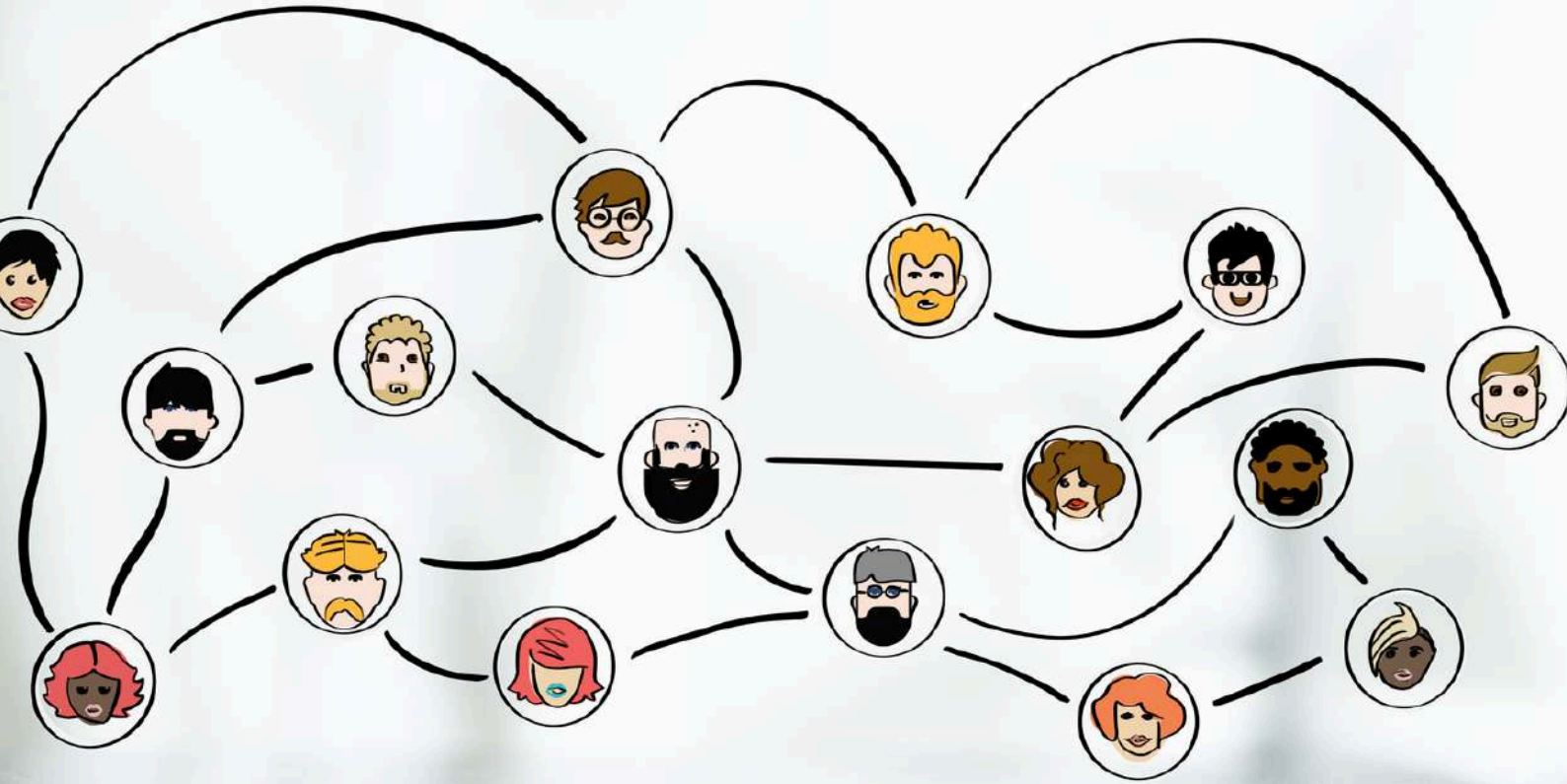
Interacción inteligente con otros: lo que comentas también habla de ti.

6 CREA RELACIONES SIGNIFICATIVAS

De contacto a conversación, y de ahí a oportunidad.
Cómo generar confianza (sin parecer vendedor en frío).
Mensajes que abren puertas, no que las cierran.
Networking activo, auténtico y sostenible.
Cómo convertir relaciones en resultados reales.

7 CONCLUSIONES

Esto no va de trucos, va de estrategia (y de aplicarla bien).
¿Y si necesitas ayuda? Así puedo acompañarte.



LINKEDIN, LA MAYOR RED SOCIAL PROFESIONAL DEL MUNDO

INTRODUCCIÓN

Si LinkedIn fuera solo un currículum online, probablemente no estarías leyendo esto. Y yo tampoco habría escrito esta guía.

LinkedIn es mucho más: es tu escaparate profesional, tu espacio para hacer networking y una máquina generadora de oportunidades.

Pero reconozcámoslo, la mayoría aún usa LinkedIn sin estrategia. Crean un perfil, lo abandonan o publican de manera ocasional sin tener objetivos claros. Resultado: frustración y sensación de que "LinkedIn no funciona".

LO QUE PASA CUANDO NO TIENES UNA ESTRATEGIA EN LINKEDIN: NADA.

Y eso duele, porque seguro que inviertes tiempo, esfuerzo y ganas en cuidar tu perfil y generar contenidos.

Lo sabes tan bien como yo:

Si estás aquí, es porque quieres conseguir algo.

* ¿Quieres encontrar empleo? Necesitas estrategia. Porque no basta con tener tu CV subido. Debes mostrar activamente lo que puedes aportar y qué te diferencia del resto.

* ¿Quieres vender tus servicios o captar clientes? Necesitas estrategia. Porque lanzar mensajes comerciales a todo el mundo no es efectivo. Debes saber exactamente a quién te diriges y cómo vas a atraer su atención.

* ¿Buscas inversores o colaboradores para tu proyecto? Necesitas estrategia. Porque nadie se despierta un día y dice "¡Qué ganas tengo de invertir en un proyecto aleatorio hoy!". Debes ser claro en tu mensaje y consistente en tu comunicación.

Ir por la vida (o por LinkedIn) sin estrategia es como navegar sin rumbo:

Puedes pasar un buen rato mirando el paisaje, pero acabarás cansado y sin llegar a ningún puerto.

Sin estrategia no hay resultados.

Sin estrategia no pasan cosas.

ESTA GUÍA TE AYUDARÁ A DARLE LA VUELTA A ESO. DESCUBRIRÁS:

- * Cómo optimizar tu perfil para destacar de verdad.
- * Cómo construir una red útil y estratégica.
- * Cómo desarrollar una estrategia efectiva de contenidos.
- * Cómo interactuar correctamente para aumentar tu visibilidad.
- * Cómo medir resultados y ajustar tu estrategia.

¿Preparado para usar LinkedIn con propósito y eficacia? ¡Empezamos!

LOS CUATRO PILARES DE LINKEDIN

Para que LinkedIn funcione, necesitas una estrategia bien definida. No se trata solo de estar presente, sino de construir una presencia sólida y estratégica.

NO EXISTE UNA FÓRMULA MÁGICA EN LINKEDIN

(pero sí cuatro pilares para llegar a buen puerto).

Siempre lo digo: sin estrategia no vamos a ningún lado.

¿La parte buena? La estrategia no es física cuántica. Se basa en entender qué quieres conseguir y organizar tus acciones en torno a cuatro grandes pilares:

Establece tu marca profesional

Tu perfil en LinkedIn es tu mejor tarjeta de presentación. Debe mostrar quién eres, qué sabes hacer y por qué deberían confiar en ti.

No lo dejes en un simple currículum online; construye un perfil que te posicione como referente.

Encuentra a las personas adecuadas

De nada sirve hablarle a todo el mundo. Identifica quién es realmente importante para tus objetivos: posibles empleadores, clientes potenciales o inversores clave. Usa LinkedIn para conectar estratégicamente y llegar a ellos directamente.

Interactúa con información de valor

Publicar por publicar no tiene sentido. Crea contenido útil, interesante y alineado con tus objetivos. Comenta, participa en conversaciones relevantes, comparte insights. Eso generará confianza y te posicionará como alguien a quien merece la pena seguir.

Crea relaciones significativas

LinkedIn es una red social, y la clave está en la palabra "social". Olvídate del "*hola, compra mis servicios*" en frío. Dedica tiempo a cultivar relaciones auténticas que generen oportunidades reales y duraderas.

RECUERDA:

Estos cuatro pilares solo funcionan cuando están alineados con tus propios objetivos. No existen recetas universales ni fórmulas mágicas, pero si trabajas sobre estos cuatro pilares y con una estrategia clara puedes conseguir grandes resultados.

Cada uno de estos pilares es igual de importante. Si uno falla, toda tu estrategia se tambalea.

En los siguientes capítulos, vamos a desglosar cada uno de estos pilares y a construir juntos una estrategia sólida que te ayude a sacarle el máximo partido a LinkedIn.

¡Vamos allá!

1 ESTABLECE TU MARCA PROFESIONAL

¿Marca profesional equivale a tener un buen perfil en LinkedIn?

¿Qué crees tú? Mucha gente (que se dedica a hacer perfiles) te dirá que trabajar tu marca personal consiste en tener un buen perfil en LinkedIn. Un buen "escaparate".

Pero yo no estoy de acuerdo.

No. El concepto "marca profesional", de tanto usarlo, se ha distorsionado un poco. Hemos acabado por simplificarlo. De ahí que muchos creen que para tener una marca profesional bien cuidada baste con tunearse el perfil.

Marca profesional (o marca personal) es mucho más que el perfil en LinkedIn.

Marca profesional es todo.

Es tu perfil, sí.

Pero también es lo que dices.

El cómo lo dices.

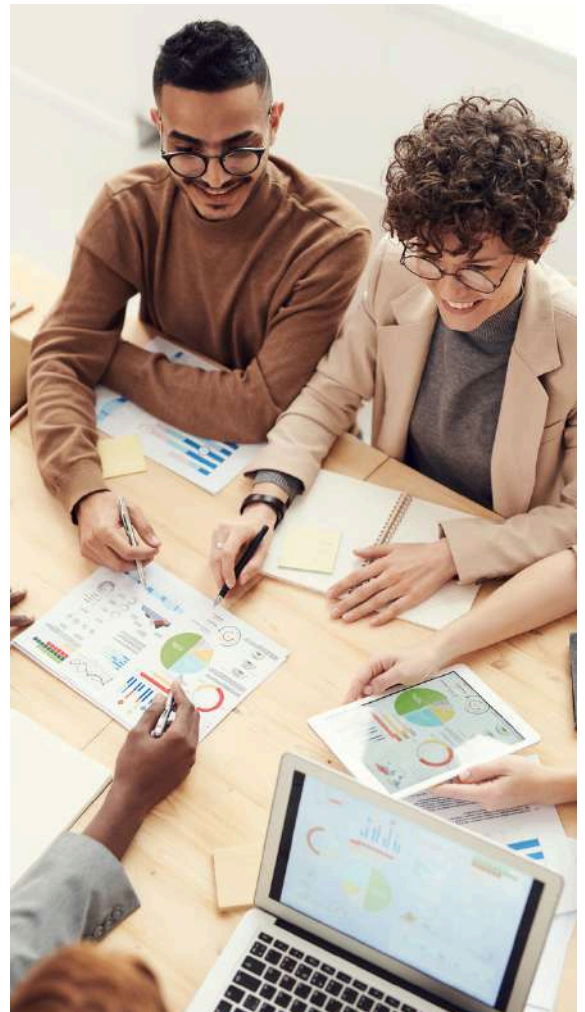
El cómo reaccionas ante una crítica.

El cómo tratas a la gente.

Cómo respondes a un privado, incluso el tiempo que tardas en responder.

Marca profesional es cómo te ven las personas con las que trabajas, tanto tus clientes como tus colaboradores. Marca profesional es, incluso, cómo contestas al teléfono.

Marca profesional es lo que creen de ti personas que no te conocen directamente, pero que, precisamente por todo lo anterior, se han formado una idea de cómo eres.



Dentro de toooooo eso, ¿trabajar un buen perfil en LinkedIn es importante?

Por supuesto que sí. Porque, como decíamos antes, es un buen "escaparate". Tu perfil es un buen lugar en el que intentar plasmar todo lo que conforma tu marca profesional y proyectar la imagen adecuada, para atraer a la gente adecuada.

Resumiendo: Tu perfil es el medio (uno de ellos) pero nunca el fin en sí mismo.

¿QUÉ HACE QUE UN PERFIL DESTAQUE EN LINKEDIN?

Olvídate un momento de cómo redactar el extracto, el titular o si tienes bien puestas las palabras clave. Eso viene después.

Antes que nada, tu perfil debe responder a tres preguntas clave. Y si no lo hace, no hay truco ni magia que lo haga destacar.

* ¿Quién eres?

Tu propuesta de valor debe ser clara, auténtica y específica. Nada de frases hechas ni palabras bonitas vacías. ¿Por qué tú y no otra persona? Eso debe quedar claro desde el primer vistazo.

* ¿A quién ayudas?

No le hablas a todo el mundo, ni tienes que gustarle a todos. Hablas a un público objetivo concreto. Y esas personas deben sentirse identificadas al instante. Si quien visita tu perfil piensa "esto es justo lo que necesito", vas por el buen camino.

* ¿Cómo puedes ayudar?

Está muy bien decir que aportas soluciones, pero no basta con decirlo: demuéstalo. Incluye ejemplos concretos que respalden cómo has ayudado a otras personas o empresas antes. Nada genera más confianza que los resultados reales.

RECUERDA:

Un perfil que responde claramente a estas tres preguntas tiene un poder de atracción mucho mayor que uno repleto de palabras sofisticadas que al final no dicen nada.

¿Te has parado a revisar si tu perfil responde estas tres preguntas clave?

Un perfil potente no es solo un repositorio de información sobre ti, sino una herramienta de comunicación que debe atraer a quienes te interesan. Piensa en tu perfil como un comercial trabajando 24/7 para ti. ¿Está transmitiendo lo que debería?

OPTIMIZACIÓN DE CADA SECCIÓN DEL PERFIL

Tu foto de perfil: la primera impresión que das en LinkedIn

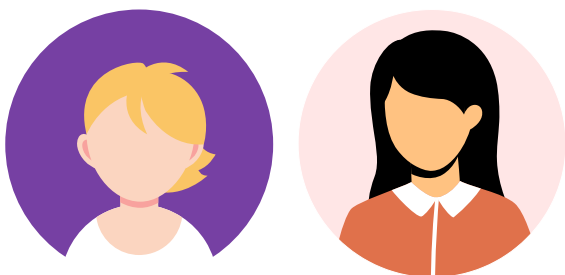
La realidad es esta: nos guste o no, todos juzgamos un libro por su portada. Y en LinkedIn, esa portada es tu foto de perfil.

Sí, esa pequeña imagen circular tiene muchísimo más poder del que imaginas. Tu foto de perfil es lo primero que verá cualquier persona que visite tu perfil, comente tus publicaciones o reciba tu solicitud de contacto. Una buena imagen puede abrir puertas; una mala, cerrarlas antes incluso de empezar.



¿Por qué es tan importante la foto de perfil?

- ◆ Transmite profesionalidad y credibilidad.
- ◆ Genera confianza inmediata.
- ◆ Hace que te recuerden más fácilmente.
- ◆ Aumenta notablemente las posibilidades de que visiten tu perfil.



¿Cómo optimizarla para dar tu mejor primera impresión?

Vamos a entrar al detalle para que consigas una imagen que realmente te ayude a transmitir tu valor profesional, con estos 10 tips:



1 Dale protagonismo al rostro.

Tu cara debe ocupar al menos el 60% de la imagen. Evita planos generales en los que apenas se vea tu rostro; la gente necesita verte claramente para recordarte.

2 Fondo neutro, siempre.

Nada de fondos saturados o que distraigan. El foco debes ser tú, no lo que hay detrás. Colores neutros o ligeramente desenfocados son ideales.

3 Transmite cercanía y autenticidad.

La expresión de tu cara, incluso tu postura, es tu carta de presentación: transmite optimismo, profesionalidad y cercanía desde el primer segundo. No olvides que aquí juegas mucho con la comunicación no verbal.

4 Sonrisa y mirada al frente.

Nada comunica mejor que una sonrisa sincera y una mirada directa. Sonreír te hace más accesible; el contacto directo con la cámara genera confianza inmediata.

5 Imagen unificada en todas las redes profesionales.

Usa la misma foto en todas tus redes profesionales. Así aumentas tu reconocimiento y la gente te identificará más fácilmente (¡importante para tu marca personal!).

6 Naturalidad por encima de todo.

Sé tú mismo, sin poses forzadas ni exceso de filtros o ropa que no te pondrías en una reunión o entrevista. La naturalidad siempre conecta mejor que la perfección artificial.

7 Cuida mucho la luz.

Una buena iluminación cambia totalmente una foto. Evita sombras duras, ilumina bien tu rostro y recuerda que la luz natural es tu mejor amiga.

8 Encaja bien la foto.

El encuadre marca la diferencia. Busca una foto bien centrada y equilibrada para destacar tus mejores facciones y ofrecer una imagen armoniosa.

9 Foto actualizada y coherente.

Actualiza tu foto con frecuencia, especialmente si cambias de look o pasan varios años. Tu imagen online debe coincidir con la persona real que van a conocer offline.

10 Pregúntale a alguien en quien confíes qué impresión le transmite tu foto actual. A veces, nosotros no somos los más objetivos para juzgar nuestra propia imagen.

Destaca tu perfil profesional con un banner impactante

Tu banner en LinkedIn es mucho más que una imagen bonita de fondo. Es una valla publicitaria enorme (¡y gratuita!) que comunica quién eres, qué haces y qué te diferencia. Puede captar la atención de un potencial empleador, cliente o colaborador en cuestión de segundos.

Sin embargo, veo continuamente que es una oportunidad desaprovechada. Muchos perfiles lo dejan vacío, o peor: usan imágenes genéricas que no dicen nada.

¿Qué hace que un banner funcione?

Tu banner debería cumplir tres objetivos principales:

- ✓ Reflejar claramente quién eres y qué haces.
- ✓ Reforzar tu posicionamiento profesional.
- ✓ Captar la atención de quien visite tu perfil.

Errores típicos (¡y fáciles de evitar!)

Usar imágenes "bonitas" pero irrelevantes.

Banners demasiado recargados: logos, textos y elementos gráficos en exceso.

Imágenes genéricas de bancos gratuitos que hemos visto mil veces.

No cuidar las medidas y formatos, causando una impresión "chapucera" (nunca queremos eso).

¿Quieres sacarle todo el jugo a esta herramienta clave para tu marca personal? Aquí te cuento cómo crear tu banner ideal:

1 Diseño visual atractivo y coherente.

No tienes que ser diseñador profesional; herramientas como Canva son perfectas para crear banners impactantes. Canva incluso tiene plantillas específicas para LinkedIn (1584 × 396 píxeles), pero úsalas como inspiración, no las copies tal cual.

2 Claridad y simplicidad del mensaje.

Menos es más. Define qué quieres transmitir (¿propuesta de valor?, ¿especialización?) y plásmalo en tu banner de forma sencilla y directa. Nada de frases complejas o textos largos; un vistazo rápido debería bastar para entender tu mensaje.

3 Imágenes de calidad que comuniquen.

Una imagen pixelada, antigua o irrelevante resta profesionalidad. Apuesta por fotografías propias o bancos menos saturados que reflejen tu personalidad y propuesta profesional.

4 Consistencia con tu marca personal.

Tipografía, colores, elementos gráficos... todo debería reflejar tu identidad visual, alineado con el resto de tu perfil y, si tienes, con tu web. Cuida que todo transmita coherencia visual.

5 Adaptado al entorno corporativo (si es tu caso).

Si trabajas en una empresa que busca unificar la imagen corporativa, busca una solución intermedia. Puedes usar plantillas proporcionadas por la empresa y personalizarlas para reflejar tu especialización. Marca corporativa no significa ser clones, ¡pon tu toque personal!



Recuerda que el banner es una excelente oportunidad para destacar entre la multitud y transmitir quién eres de un solo impacto. Es la primera impresión visual de tu marca personal. Dedícale tiempo, hazlo bien, y te aseguro que notarás la diferencia.

Funcionalidad Premium: banners dinámicos

LinkedIn ha lanzado recientemente una opción muy interesante (aunque solo disponible para usuarios Premium por ahora): los banners dinámicos o galerías.

Esto te permite:

- ✓ Subir hasta 5 imágenes diferentes que rotan automáticamente cada 3 segundos.
- ✓ Cambiar el orden o editar las imágenes cuando quieras.

Es una manera estupenda de reforzar tu marca personal mostrando distintos mensajes o especializaciones. Además, visualmente es muy llamativo y genera interacción. Si tienes Premium, ¡pruébalo!

Cómo crear un TITULAR en LinkedIn que realmente atraiga oportunidades (y no bostezos)

Si hay una pieza clave en tu perfil que siempre te acompaña, es tu titular.

Va contigo a todas partes: cuando publicas, comentas, envías solicitudes, apareces en resultados de búsqueda o en recomendaciones de contactos.

Sin embargo, aún veo muchísimos titulares desaprovechados, que simplemente dicen cosas como: "*Responsable de ventas en Empresa X*" o "*Experto en marketing digital*". Si el tuyo es algo así, estás perdiendo oportunidades.

¿Qué tiene un titular realmente efectivo en LinkedIn?

Tu titular no debe ser solo tu cargo o especialización, sino una mini propuesta de valor muy estratégica. Debe conseguir dos objetivos claros:

✅ Que te ENCUENTREN: con palabras clave estratégicas que respondan exactamente a lo que escribe en el buscador alguien que está buscando a alguien como tú. El titular es una pieza clave para posicionar tu perfil en las búsquedas dentro de LinkedIn. Si no incluyes keywords, no existes.

✅ Que te ELIJAN: tu titular debe ser atractivo, debe despertar curiosidad y conectar rápidamente con tu público objetivo. Si no llama la atención lo suficiente, nadie abrirá tu perfil y no tendrán oportunidad de conocer todo lo que puedes ofrecer.

Errores más comunes en los titulares (¡evítalos!):

- Usar frases trilladas o genéricas tipo "*Experto en...*" o "*Ayudo a...*".
- No utilizar palabras clave relevantes (perdiendo visibilidad en búsquedas).
- Escribir algo demasiado abstracto, confuso o que no refleje claramente qué haces o qué problema solucionas.

¿Cómo redactar entonces un buen titular en LinkedIn?

Aquí tienes una pequeña fórmula infalible:

Problema que solucionas + Cómo lo haces + Palabras clave estratégicas

No digas solo lo que haces, explica la transformación que generas.

✗ Ejemplo de un titular aburrido:

"Consultora en LinkedIn y marca personal"

✓ Ejemplo de un titular potente:

"Consigue clientes en LinkedIn con estrategias reales y sin posturos | LinkedIn Expert | Social Selling"

En el segundo ejemplo queda claro qué solución ofreces, para quién, cómo lo haces, y además estás utilizando palabras clave clave como "LinkedIn Expert" o "Social Selling".

Recuerda estos consejos clave:

1 Usa tus keywords estratégicamente: Piensa cómo buscaría alguien a un profesional como tú. Utiliza exactamente esas palabras.

2 Habla claro del problema y la solución: Tu público objetivo debe identificarse contigo en segundos. Deja clara la transformación que aportas.

3 Olvídate de frases cliché: No uses expresiones vacías que pueda decir cualquiera.

4 Genera curiosidad: Tu objetivo final es que quieran saber más de ti, que hagan clic y entren en tu perfil.

Un último truco de experto:

Haz búsquedas frecuentes en LinkedIn relacionadas con tu actividad para ver cómo aparecen posicionados otros profesionales. Analiza qué palabras utilizan, toma ideas y optimiza tu titular periódicamente.

Recuerda que tienes solo 220 caracteres para destacar.

Aprovéchalos al máximo.



Cómo escribir un "Acerca de" que convenza y convierta en LinkedIn

Si tuviéramos que elegir una sección de tu perfil para "jugártelo todo a una carta", esa sería esta. Aquí tienes la oportunidad de convencer, seducir y captar la atención de quien visita tu perfil. No lo desaproveches.

¿Por qué es tan importante tu "Acerca de"?

Tu sección "Acerca de" no es solo un resumen de tu experiencia. Para eso ya tenemos el resto del perfil.

Esta sección es diferente. Aquí:

- Cuentas tu historia en primera persona, con tu voz y estilo propio.
- Defines claramente quién eres y qué valor aportas.
- Conectas emocionalmente con quien te lee.
- Te posicionas usando palabras clave estratégicas que mejoran tu SEO interno en LinkedIn.
- Generas confianza y credibilidad mostrando la persona que hay detrás de tu propuesta.



El objetivo es claro: cuando alguien llegue a tu "Acerca de", tiene que sentir que puede dejar de buscar porque te ha encontrado a ti.

¿Cómo conseguirlo? Te lo explico en detalle.

1 Cuenta tu historia auténticamente.

La gente conecta con personas, no con listas interminables de títulos o cargos. Aquí es donde te humanizas. Cuéntale a quien te lee por qué haces lo que haces, qué te motiva y cómo llegaste hasta aquí.

✗ Evita: Resumir tu trayectoria laboral aburridamente.

✓ Haz esto: Habla brevemente de ti, con lenguaje natural y sencillo, para crear conexión emocional.

Ejemplo:

"Siempre he sentido curiosidad por entender qué hace que algunas personas y empresas conecten fácilmente en LinkedIn, mientras otras parecen invisibles. Llevo más de 10 años ayudando a profesionales a dominar esta red y convertir su actividad en resultados reales."

2 Explica exactamente qué problemas solucionas.

Recuerda que quien llega a tu perfil busca una solución concreta. Deja claro qué problemas resuelves, para quién y cómo lo haces. Aquí es fundamental mostrar empatía con tu público objetivo y hablar directamente a sus necesidades.

✗ Evita: Expresiones generales tipo *"ayudo a las empresas a crecer"*.

✓ Haz esto: Sé específico y habla de la transformación que logras.

Ejemplo:

"¿Estás cansad@ de publicar en LinkedIn y sentir que nadie te ve? ¿Quieres generar más oportunidades reales (clientes, colaboraciones, empleo) con tus contenidos? Te ayudo a desarrollar estrategias de LinkedIn claras y accionables, que funcionan de verdad."

3 Utiliza palabras clave estratégicas.

La sección "Acerca de" es ideal para potenciar el SEO de tu perfil. Investiga cuáles son las palabras clave por las que quieres posicionarte (aquellas que escriben en el buscador tus clientes potenciales) y úsalas de manera natural.

Por ejemplo: *"LinkedIn para empresas", "Social Selling", "marca personal", "generación de leads"*. Pero no abuses. Debe sonar natural, no como una acumulación forzada de keywords.

4 Incluye una llamada a la acción (CTA) muy clara.

Cuando alguien termina de leer tu "Acerca de", debe saber exactamente qué quieres que haga a continuación:

- ¿Quieres que te contacten por mensaje privado?
- ¿Quieres que visiten tu web?
- ¿Quieres agendar una llamada?

Sea lo que sea, díselo claramente.

Ejemplo:

"Si quieres mejorar tu presencia en LinkedIn y dejar de perder oportunidades cada día, escíbeme un mensaje privado aquí mismo o visita mi web (www.descubriendolinkedin.com) y hablemos."

Si aún tienes dudas, esta estructura te ayudará a organizar tu texto:

1. Quién soy (brevemente, y desde lo humano).
2. Qué problemas específicos resuelvo (y para quién).
3. Cómo trabajo (breve descripción de tu método o soluciones).
4. CTA o llamada a la acción (clara y directa).

Esta estructura te facilitará la redacción, hará tu mensaje más claro y aumentará la conversión de visitas a contactos.

Recuerda: Tu "Acerca de" es tu presentación en sociedad dentro de LinkedIn. Debe reflejar quién eres, qué aportas y cómo ayudas de manera clara, auténtica y convincente. Aprovecha al máximo esos 2.600 caracteres para posicionarte, conectar y convertir visitas en oportunidades reales.

¿Qué son los "Destacados" y por qué son importantes?

Como bien dice su nombre, en los Destacados debes resaltar todo aquello que quieras que destaque. Es una especie de escaparate visual que te permite mostrar claramente tus mejores contenidos, tus puntos fuertes, tus logros o, incluso, ofrecer un camino directo para que contacten contigo.

Esta sección tiene muchísimo potencial porque:

- Es lo primero que ve alguien tras tu foto, titular y "Acerca de".
- Te permite enlazar contenido externo o interno de LinkedIn.
- Ofrece la posibilidad de reforzar visualmente tu propuesta de valor.
- Te ayuda a generar leads o conversiones directas desde el propio perfil.



La buena noticia es que esta sección admite diferentes formatos, así que tienes margen para jugar con ella según tus objetivos:

- Publicaciones de LinkedIn:

Es el lugar perfecto para fijar en tu perfil aquella publicación que te salió especialmente bien, tuvo mucha interacción o refleja claramente tu expertise.

- Enlaces externos:

Puedes incluir enlaces a tu página web, tu página de servicios, un artículo de blog clave, un formulario de suscripción a tu newsletter o incluso tu calendario online para agendar citas directamente contigo.

- Documentos (PDF):

¿Has creado algún lead magnet tipo guía o ebook? ¿Quieres compartir algún documento visualmente atractivo que refuerce tu propuesta? ¡Este es el lugar ideal!

- Imágenes y diseños hechos a medida:

Gráficos personalizados, presentaciones visuales, infografías, logros profesionales destacados visualmente... todo ello tiene aquí su sitio.

¿Qué deberías destacar exactamente?

Esta pregunta es clave y, como siempre, dependerá de tus objetivos profesionales. Vamos a verlo con ejemplos:

1 Si buscas empleo:

Destaca tu CV visual o tu portfolio de proyectos.

Publicaciones donde compartas logros laborales o aprendizajes relevantes.

Testimonios o recomendaciones especialmente potentes que has recibido en LinkedIn.

Ejemplo: *"¿Quieres ver ejemplos concretos de proyectos que he liderado? Aquí tienes mi portfolio."* (con enlace a tu web o donde te interese).

2 Si vendes servicios:

Una publicación donde expliques claramente qué problemas resuelves.

Enlaces directos a la página de tus servicios o a tu página de contacto.

Un lead magnet o recurso gratuito (como un ebook o checklist) que sirva como puerta de entrada a tus servicios.

Ejemplo: *"Descarga gratis mi guía '5 errores comunes en LinkedIn y cómo solucionarlos."*

3 Si generas contenido frecuente:

Publicaciones clave que generaron muchísimo engagement.

El enlace para suscribirse a tu newsletter.

Un resumen visual o gráfico de tu contenido más popular o más valorado por tu audiencia.

Ejemplo: *"¿Te gusta este contenido? Suscríbete a mi newsletter semanal y aprende a usar LinkedIn de manera estratégica."*

Consejos clave para optimizar tus "Destacados":

Actualízalos periódicamente: no dejes siempre lo mismo, especialmente si ya no refleja tu estrategia actual.

Limita la cantidad: no abuses destacando 15 cosas. Menos es más. Selecciona solo lo más relevante (entre 3 y 5 elementos es perfecto).

Cuida la parte visual: elige imágenes y diseños atractivos, claros y alineados con tu marca personal.

Asegúrate de que aporten valor inmediato: la persona que llegue aquí debería ver claramente qué beneficio obtiene al hacer clic en cada destacado.

Tu sección de Destacados es una de las herramientas más útiles que LinkedIn pone a tu disposición. No la desaproveches: úsala para que, en pocos segundos, quien llegue a tu perfil entienda exactamente qué haces, qué ofreces y cómo puedes ayudarlo.

Recuerda: aquí se trata de poner en valor lo mejor que tienes, y hacer que tu perfil pase de "genérico y plano" a "específico y atractivo".

Cómo optimizar tu sección "Experiencia" en LinkedIn (y dejar de hacer copy-paste del CV)

Aquí es donde muchos usuarios se limitan a copiar y pegar las líneas de su currículum. Y sí, queda claro dónde trabajaron y cuánto tiempo. Pero LinkedIn no es tu CV online, y tu sección de Experiencia debería contar mucho más sobre ti.

¿Por qué es importante optimizar tu sección "Experiencia"?

Si piensas que basta con poner el cargo, la empresa y las fechas, siento decirte que estás perdiendo una oportunidad enorme. Tu sección de Experiencia puede hacer mucho más por ti, especialmente si:

- Buscas potenciar tu posicionamiento actual.
- Quieres mostrar resultados y generar credibilidad.
- Necesitas destacar frente a profesionales similares.
- Te interesa diferenciarte, atraer clientes o reclutadores.

Aquí tienes que ir más allá de una lista cronológica y ofrecer información que respalde claramente lo que haces hoy.

¿Cómo debes cargar correctamente la información de tus experiencias?

Para cada cargo que hayas ocupado, asegúrate de responder claramente a estas preguntas:

- ¿Qué responsabilidades específicas tenías?
- ¿Qué resultados concretos obtuviste?
- ¿Qué aprendizajes clave te llevaste?
- ¿Cómo esta experiencia apoya tu posicionamiento actual?



Consejos para optimizar cada experiencia:

1 Céntrate en los resultados, no solo en las tareas.

Es muy frecuente leer cosas como: *"Responsable de gestionar equipos comerciales"*. Pero esto no aporta demasiado valor. En lugar de eso, indica claramente qué logros conseguiste gracias a esa responsabilidad:

✗ No: *"Responsable comercial en Empresa X."*

✓ Sí: *"Aumenté en un 20% la cartera de clientes en un año, gracias a la implementación de una nueva estrategia comercial."*

Lo que realmente importa no es lo que hacías, sino lo que conseguiste.

2 Utiliza tus experiencias para respaldar tu posicionamiento actual.

LinkedIn no es un archivo histórico, sino una plataforma estratégica para presentarte ante quien quieres atraer HOY.

En vez de detallar experiencias que ya no son relevantes para lo que haces actualmente, selecciona los aspectos clave de cada experiencia que apoyan tu perfil actual:

- Experiencias relacionadas con tu especialización actual.
- Logros que te posicionan como referente.
- Proyectos clave alineados con tus objetivos actuales.

Ejemplo:

Si ahora te dedicas a asesorar empresas en marketing digital, quizá tus primeros años trabajando en administración no sean tan relevantes. En lugar de hablar en detalle sobre aquello, puedes centrarte en aspectos como:

"Aunque empecé en administración, descubrí mi pasión por el marketing digital tras liderar un proyecto interno que incrementó en un 30% las conversiones web."

3 Aprovecha para incluir palabras clave estratégicas.

Al igual que en tu "Acerca de" o en el titular, la sección Experiencia es fundamental para posicionar tu perfil con SEO interno en LinkedIn. Usa palabras clave que reflejen tu experiencia, sector o especialización actual.

Por ejemplo: *Social Selling, Estrategias en LinkedIn, Marca personal, Copywriting, Ventas B2B*

¡Pero siempre con naturalidad y contexto!

4 Cuenta historias que conecten.

Si en tu "Acerca de" cuentas tu historia general, aquí puedes usar cada experiencia profesional para contar micro-historias o anécdotas breves que conecten emocionalmente con quien lee.

5 Mantén el foco en la coherencia profesional.

Aunque es tentador poner cada experiencia laboral que hayas tenido, recuerda que más no siempre es mejor. Selecciona bien qué experiencias mostrar y cómo contarlas, buscando siempre coherencia con tu marca actual.

Si alguien quiere tu CV completo, ya te lo pedirá. En LinkedIn, la calidad siempre supera la cantidad.

Tu sección Experiencia no es solo para decir dónde estuviste. Es para contar qué hiciste allí, qué lograste y cómo te convirtió en la persona que eres ahora.

Social Proof en LinkedIn, o cómo generar confianza con la ayuda de otros

La prueba social o social proof es la validación que hacen otras personas sobre nuestras habilidades, competencias o servicios. ¿Por qué es crucial en LinkedIn?

- Reduce incertidumbre: alguien que no te conoce confiará más rápido en ti.
- Refuerza tu posicionamiento profesional.
- Convierte mejor: es más fácil que alguien te contrate o contacte si ve que otros ya lo hicieron y están satisfechos.

Y la buena noticia es que LinkedIn te lo pone fácil con dos secciones específicas para ello: "**Conocimientos y aptitudes**" y "**Recomendaciones**".

Vamos a ver cómo sacarles partido para impulsar tu credibilidad y visibilidad.

Conocimientos y Aptitudes

Esta sección permite a tus contactos validar (con un clic) las competencias o aptitudes que tú has indicado en tu perfil. Vamos a ver cómo usarla de forma estratégica:

1 Elige aptitudes estratégicas.

Selecciona aquellas competencias directamente relacionadas con tu propuesta de valor, tu expertise real y lo que buscarán tus potenciales clientes o reclutadores.

2 Las 2 primeras, las más importantes.

LinkedIn destaca en la preview las dos primeras aptitudes. Asegúrate de colocar ahí las más relevantes para tu posicionamiento actual.

3 Solicita validaciones.

No esperes que lleguen solas. Solicita validaciones a compañeros, clientes o colaboradores con los que hayas trabajado, y devuélveles el favor cuando corresponda.

Recomendaciones

Esto sí que es oro puro. Las recomendaciones en LinkedIn tienen el poder de generar una confianza instantánea hacia tu perfil, ya que son opiniones genuinas de otras personas sobre tu trabajo.

Errores comunes aquí:

- No tener recomendaciones o tenerlas muy antiguas.
- Recomendaciones vagas o genéricas tipo "Es una persona encantadora".
- Que sean solo de amigos o personas poco relevantes profesionalmente.

Cómo sacarle partido a las recomendaciones:

1 Busca recomendaciones estratégicas.

No hace falta que tengas mil, pero sí que las que tengas sean específicas, potentes y actuales. Solicita recomendaciones a personas que realmente hayan trabajado contigo y puedan dar ejemplos concretos.

2 Pide recomendaciones específicas.

Evita pedir una recomendación general. Sé concreto sobre qué te gustaría destacar.

Ejemplo: *"Hola Carlos, me encantaría contar con tu recomendación en mi perfil. ¿Te importaría destacar especialmente cómo te ayudó mi estrategia en LinkedIn a aumentar tus contactos y ventas? ¡Mil gracias!"*

3 Las recomendaciones también son SEO.

Aunque muchos no lo saben, las recomendaciones se indexan en LinkedIn. Pide a quien te recomienda que incluya palabras clave relacionadas con tu actividad profesional.

Ejemplo: *"Trabajar con Elisabet ha sido clave para potenciar mi presencia en LinkedIn. Gracias a su metodología clara y práctica, conseguí en pocas semanas incrementar mi visibilidad, mejorar mi perfil y cerrar más oportunidades de negocio."*

4 Actualízalas periódicamente.

Mantén tus recomendaciones actualizadas para reflejar mejor tu expertise actual.

Tu perfil de LinkedIn puede decir maravillas de ti, pero siempre será más potente si son otras personas las que lo dicen. El social proof es una pieza fundamental en la construcción de tu marca profesional y la captación de nuevas oportunidades.

Si has llegado hasta aquí: ¡enhorabuena!

Ahora sabes exactamente cómo debe ser un perfil profesional que transmita confianza, autoridad y te ayude a destacar en LinkedIn.

Pero vamos a ser honestos: **un buen perfil no es suficiente.**

Puedes tener un perfil espectacular, con un titular bien pensado, una foto impecable, palabras clave bien distribuidas y un banner de impacto...

Pero si te limitas a esperar a que lleguen las oportunidades, no va a pasar nada.

¿Por qué?

Porque LinkedIn no es una vitrina. Es una red. Y como toda red, funciona cuando se activa: cuando te conectas, interactúas y generas relaciones.

Así que, si de verdad quieres que tu perfil empiece a trabajar para ti, necesitas tres piezas más que completan la estrategia:

- ✓ Una red de contactos estratégica y bien cuidada.
- ✓ Un plan de contenidos que te dé visibilidad y refuerce tu posicionamiento.
- ✓ Relaciones significativas que abran puertas a oportunidades reales.

De eso hablaremos en los próximos capítulos.

Porque un perfil optimizado es el primer paso imprescindible, sí. Pero si no va acompañado de red, contenido y relaciones, se queda en eso: una buena carta de presentación guardada en un cajón.

¿TE AYUDO CON TU PERFIL?

Si necesitas que alguien te acompañe para poner a punto tu perfil y que realmente refleje tu valor profesional, cuenta conmigo.

Trabajo con profesionales como tú para transformar perfiles estándar en herramientas estratégicas que generan resultados.

✉ Puedes escribirme directamente por [LinkedIn](#)

🌐 O visitar mi web: descubriendolinkedin.com



2 ENCUENTRA LAS PERSONAS ADECUADAS

Seguro que has escuchado mil veces que en LinkedIn hay que tener una gran red de contactos.

Pero la clave no está en acumular cromos como si volvieras al patio del colegio.

Aquí la calidad es mucho más importante que la cantidad. Y si te saltas esto, tu red puede acabar convertida en un caos lleno de gente que no te aporta absolutamente nada.

¿Por qué necesitas una red estratégica?

Porque con una red bien montada podrás:

- ✓ Acceder a más y mejores oportunidades profesionales (clientes, trabajo, alianzas).
- ✓ Mejorar la visibilidad de tu contenido.
- ✓ Conectar con personas clave de tu sector. ✓

Posicionarte como referente o autoridad.

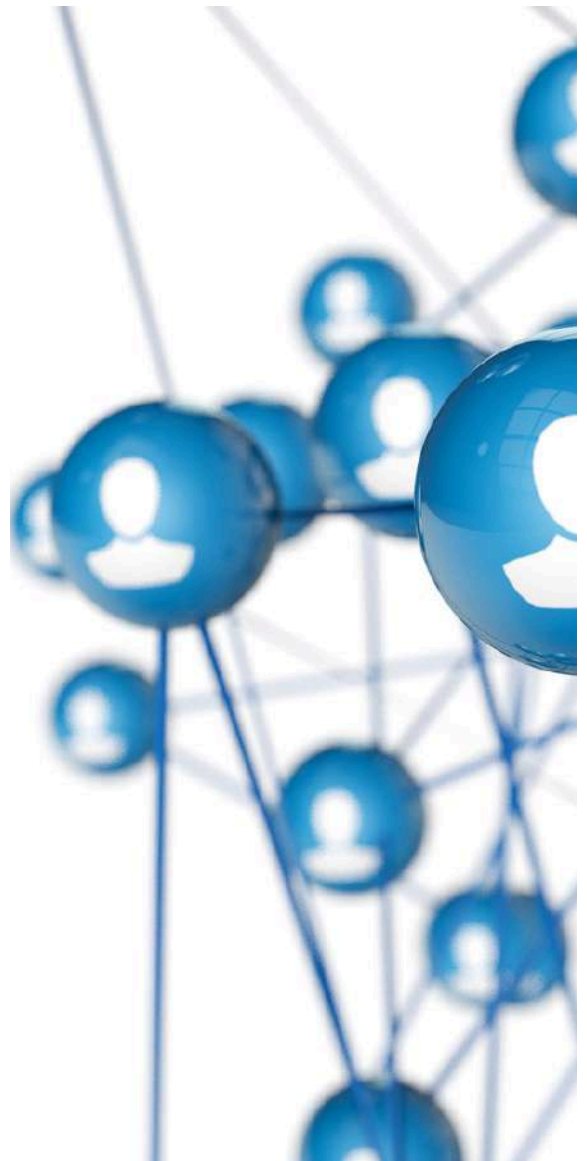
Si no lo haces con estrategia, acabarás atrapado en una red que no te sirve para mucho.

¿Cómo construir una red efectiva?

Primero, define claramente quiénes son las personas que necesitas tener en tu red. Para eso responde estas preguntas:

- ¿Quiénes pueden aportarme oportunidades o valor?
- ¿Busco clientes, empleadores, colaboradores o referentes?
- ¿Qué tipo de personas encajan con mis objetivos profesionales?

Esto es esencial para que no acabes con una red gigante llena de gente que no te interesa realmente.

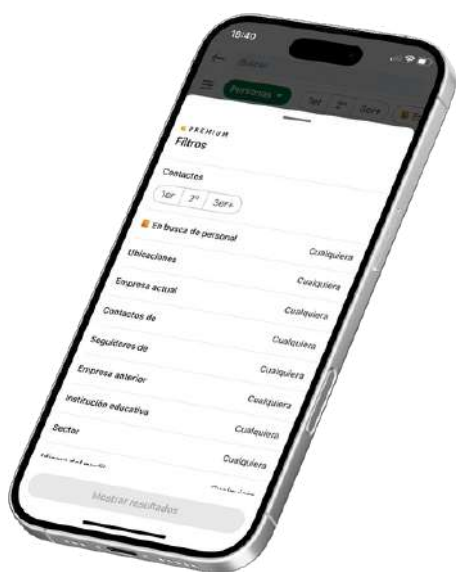


¿CÓMO ENCONTRAR A ESAS PERSONAS CLAVE?

LinkedIn es una base de datos inmensa de profesionales, pero si no sabes cómo buscar, te vas a perder entre miles de perfiles irrelevantes. La buena noticia es que la propia herramienta te da todo lo que necesitas para afinar esa búsqueda. Solo hay que usarla bien.

1 Usa la búsqueda avanzada (¡y úsala con estrategia!)

Cuando escribes algo en la barra de búsqueda de LinkedIn (por ejemplo, “recursos humanos”), puedes hacer clic en la opción “Personas” y luego filtrar, entre otros, por:



- Ubicación (ej. solo España o una ciudad concreta).
- Empresa actual o anterior (por ejemplo, si quieres conectar con personas que trabajan - o han trabajado - en una empresa objetivo).
- Cargo (usa sinónimos: “Director comercial”, “Head of Sales”, “Business Development Manager”...), puedes utilizar operadores booleanos para optimizar estas búsquedas.
- Sector (muy útil si tienes un nicho definido).
- Nivel de conexión (1er, 2º o 3er grado).

🔍 Ejemplo:

Imagina que eres consultora de transformación digital y quieres llegar a responsables IT en empresas industriales de tamaño medio en Cataluña.

Tu búsqueda podría ser algo como:

- Cargo: “Responsable IT”
- Ubicación: “Barcelona”
- Sector: “Maquinaria” o “Fabricación industrial”
- Nivel de conexión: 2º grado (así tienes forma de conectar a través de un contacto en común).

LinkedIn te devolverá justo a esas personas que encajan con ese perfil. A partir de ahí, toca analizar, interactuar y conectar con cabeza.



2 Fíjate en los contactos en común

Antes de enviar una invitación a alguien, mira si tenéis algún contacto compartido. Esto te da contexto, te permite mencionar a esa persona en tu mensaje (si es relevante), o incluso pedir una presentación si hay suficiente confianza.

💡 Ejemplo:

“Hola Marta, he visto que los dos conocemos a Javier Ruiz, y me ha llamado la atención tu trayectoria en proyectos de sostenibilidad industrial. Me encantaría conectar y seguir aprendiendo de tu experiencia.”

Un punto en común puede romper el hielo de forma natural.

3 Aprovecha las conversaciones

Otra forma potente de encontrar perfiles valiosos es observar dónde están interactuando las personas que te interesan. Para eso, puedes hacer búsquedas por contenido. Nadie mejor que tú debería conocer a tu público objetivo. Y eso significa, no solo conocer qué cargos, en qué sectores o en qué empresas. Debes conocer y analizar también sus intereses, sus motivaciones, qué es lo que les llama la atención.

- Una vez sabes esto, puedes hacer búsquedas de contenidos que hablen de estas temáticas y fijarte, no solo en quien publica, sino en quien recomienda o comenta esos posts.
- Comentar tú también: así te dejas ver en espacios donde están tus potenciales contactos.

Esta táctica es lenta, pero muy efectiva: las personas con las que más comentas y conversas, luego son más receptivas a conectar.

CÓMO ENVIAR INVITACIONES QUE NO ACABEN IGNORADAS

Uno de los errores más comunes es enviar invitaciones genéricas tipo “Quiero añadirte a mi red”. Si quieres que te acepten, personaliza siempre que puedas.

Di por qué te interesa conectar, menciona algo concreto de su perfil y mantén un tono cercano pero profesional.

Ejemplo:

✉ *“Hola [nombre], he leído tu post sobre transformación digital en el sector industrial y me encantó tu enfoque. También trabajo en este ámbito y creo que podríamos intercambiar ideas interesantes. ¿Te apetece conectar?”*

✉ *“¡Hola [Nombre]! He visto que últimamente has estado interactuando con algunos de mis últimos posts. Estás especializado en transformación digital, ¿verdad? ¡Me encanta conectar con personas que trabajan en este mundo!”*

¿No puedes personalizar la invitación? (Con cuentas gratuitas solo puedes personalizar 10 al mes).

Entonces, envía un mensaje breve justo después de que acepten. Un guiño rápido pero auténtico. Un pequeño gesto que puede marcar la diferencia. La relación empezará con buen pie.

Cuando alguien recibe tu invitación, tiene que decidir en pocos segundos si le interesa aceptarte o no. Y al revés, cuando tú recibes invitaciones, ¿en qué te fijas tú para aceptar?

Claves que aumentan las probabilidades de aceptación:

- ✓ Personalización: (otra vez, sí). Una invitación personalizada te hace ganar puntos automáticamente.
- ✓ Tu titular: Debe captar atención y dejar claro tu valor.
- ✓ Tu sección Acerca de: Debe confirmar que eres alguien con quien vale la pena conectar.
- ✓ Tus publicaciones: Son tu carta de presentación. Una actividad atractiva te hará mucho más interesante.

Las primeras impresiones importan, y tu perfil y actividad también serán evaluados cuando tú envíes una invitación.

EQUILIBRIO: ¿RED GRANDE O RED PEQUEÑA?

Ya tienes claros los fundamentos para encontrar contactos y enviar invitaciones efectivas. Ahora hablemos del tamaño ideal de tu red.

¿Grande o pequeña?

Ninguno de los dos extremos es bueno.

- Una red demasiado pequeña limita tu alcance y visibilidad.
- Una red demasiado grande, sin filtro, se convierte en un caos improductivo.

Ni una cosa ni la otra. Una red demasiado pequeña limita tu alcance. Una red enorme sin filtro se vuelve ingobernable.



Lo ideal es aplicar la fórmula del 80/20:

- 80% de contactos estratégicos: perfiles alineados con tus objetivos (clientes, empleadores, referentes...).
- 20% de contactos diversos: personas que te saquen de tu burbuja, aporten nuevas perspectivas o conexiones inesperadas.

Así tendrás una red útil, diversa y con potencial real.

MANTÉN VIVA TU RED

Llegamos a una parte clave para que tu red no muera lentamente: la interacción constante.

Tener contactos no es suficiente si no conversas con ellos. Networking es sinónimo de interacción, no de colección.

Consejos para mantener viva tu red:

- ✓ Comenta publicaciones de contactos clave regularmente.
- ✓ Envía mensajes breves felicitando logros o interactuando de forma natural.
- ✓ Publica contenido que anime a tu red a interactuar contigo.

Recuerda: La calidad de tus relaciones depende directamente de cuánto interactúas tú con ellas.

Tener muchos contactos en LinkedIn no significa tener una buena red.

Una red estratégica no se construye en piloto automático, ni se forma aceptando todas las invitaciones que llegan sin criterio. Se construye con intención, foco y constancia.

No se trata de crecer por crecer. Se trata de conectar con las personas adecuadas. Personas que te aporten, con las que compartas intereses profesionales, y con las que puedas generar relaciones de valor a medio y largo plazo.

Porque una red bien construida no solo te da más visibilidad. Te da contexto, oportunidades y respaldo.

Es el ecosistema que sostiene tu estrategia: cuanto mejor la cuidas, más te devuelve.

Así que antes de obsesionarte con llegar a los 10.000 contactos, pregúntate:

- 👉 ¿Quién hay ahí dentro?
- 👉 ¿Qué tipo de conversaciones puedes activar hoy?
- 👉 ¿Con quién podrías colaborar, aprender o crecer?

Haz limpieza si hace falta. Revisa tus conexiones. Y sobre todo, plantéate a quién quieres sumar a partir de ahora y por qué.

Porque en LinkedIn, como en la vida, las relaciones importan. Y si las trabajas bien, tu red se convierte en tu mejor activo profesional.

¿TRABAJAMOS TU RED JUNTOS?

Si no sabes por dónde empezar o quieres revisar tu estrategia de contactos con alguien que te guíe, escíbeme.

A través de mis mentorías te ayudo a construir una red real, estratégica y útil para tus objetivos.

✉️ Puedes escribirme directamente por [LinkedIn](#)

🌐 O visitar mi web: descubriendolinkedin.com



3 INTERACTÚA CON INFORMACIÓN DE VALOR

Sí, ya lo sé. Has oído mil veces que hay que publicar en LinkedIn.

Pero déjame insistirte una vez más en algo fundamental:

Publicar sin estrategia es como conducir sin GPS.

Puedes ir avanzando, incluso llegar a algún sitio por casualidad... pero lo más probable es que no llegues donde realmente querías estar.

Y ese es el problema de muchas personas que “lo intentan” en LinkedIn: publican de vez en cuando, sin rumbo, sin saber a quién le están hablando ni para qué lo hacen.

¿Resultado?

Cero tracción.

Cero impacto.

Cero oportunidades.

¿Qué aporta realmente publicar con estrategia?

Cuando publicas con estrategia, todo cambia. No solo aumentas tu visibilidad, sino que empiezas a construir posicionamiento, confianza y atracción.

Esto es lo que ocurre cuando publicas con foco y consistencia:

- ✓ **Visibilidad:** Apareces más. En más muros, en más búsquedas, en más conversaciones. Dejas de ser invisible.
- ✓ **Autoridad:** Te posicionas como alguien que sabe de lo suyo, que está al día, que tiene opinión y aporta valor.
- ✓ **Oportunidades:** Clientes, empleadores y colaboradores llegan a ti. No porque vendas, sino porque generas interés.



¿Lo mejor? Da igual tu objetivo.

Estés buscando empleo, nuevos clientes, alianzas o simplemente construir marca personal... el contenido estratégico multiplica tus posibilidades.

Sin él, LinkedIn es una agenda digital.

Con él, es un altavoz profesional muy potente.

¿QUÉ TIPO DE CONTENIDO FUNCIONA MEJOR?

La pregunta del millón: ¿Qué publico?

Spoiler: no hace falta que inventes nada nuevo.

El mejor contenido es el que ya tienes dentro: tus experiencias, tus aprendizajes, tu visión, tus logros, tus ideas, tus errores. Todo eso es oro si sabes contarlo bien.

Aquí van formatos y temas que siempre funcionan:

Publicaciones de valor profesional

Comparte contenido útil, accionable o inspirador que esté alineado con tu sector y expertise.

Cosas como:

- Aprendizajes personales/profesionales:
“3 cosas que aprendí gestionando un equipo remoto por primera vez (y una que aún estoy aprendiendo)”.
- Casos de éxito o antes/después:
“Pasamos de 6 semanas de onboarding a solo 4 días con este cambio de enfoque. Aquí te cuento cómo lo hicimos”.
- Tendencias y análisis sectoriales:
“La automatización ya no es el futuro, es el presente. ¿Estamos preparados para el impacto que tendrá en RRHH?”
- Errores comunes:
“5 errores que veo cada día en perfiles de LinkedIn (y cómo evitarlos)”.

Este tipo de contenido te posiciona como alguien con criterio, experiencia y generosidad profesional (porque compartes lo que sabes).

Historias personales con aprendizaje profesional

La gente conecta con personas, no con marcas.

Contar tu historia (o parte de ella) con una reflexión útil detrás genera cercanía y confianza.

No se trata de contar por contar, sino de usar lo vivido para enseñar algo.

Ejemplos:

“Me despidieron hace dos años. En ese momento creí que era un fracaso. Hoy doy gracias, porque me obligó a repensar mi rumbo profesional. Esto fue lo que aprendí.”

“Un cliente me enseñó la diferencia entre vender y ayudar. Aquí te cuento cómo fue la conversación que me cambió el enfoque.”

Este contenido suele tener mucho engagement, porque humaniza tu marca personal. Pero no caigas en el error de convertir LinkedIn en tu diario personal.

Preguntas y debates

Uno de los mejores trucos para generar conversación en LinkedIn es... preguntar.

Lanza preguntas abiertas sobre temas que generen distintas opiniones. O plantea un dilema profesional.

Ejemplos:

“¿Crees que un perfil sin foto transmite desconfianza?”

“¿Es buena idea poner el precio de tus servicios en tu web?”

“¿Los jefes deben ser visibles en LinkedIn, o es mejor que no se expongan?”

Este contenido activa comentarios, atrae a perfiles nuevos y te sitúa en el centro del debate.

Contenido de acompañamiento

A veces no hace falta enseñar nada nuevo, solo guiar a tu comunidad:

- Recomendaciones de libros, podcast, eventos.
- Herramientas que usas y por qué.
- Enlaces a recursos gratuitos.

Esto muestra generosidad, buen criterio y fortalece tu posicionamiento como persona al día.

Dicho esto, voy a contarte un secreto: No hagas lo mismo que hacen todos, huye de las plantillas. Si tu post es igual (o parecido) a otros veinte que ya he visto, no me va a llamar la atención, ni mucho menos te va a posicionar como alguien cuyo contenido me apetece encontrar.

Recuerda: tu contenido debe hablarle claramente a tu audiencia ideal.
No publiques por publicar; publica con intención.

¿Cómo crear (y mantener) un plan de contenidos sencillo y efectivo?

Tener un plan no significa complicarte la vida con Excel infinitos. Simplemente necesitas claridad en 3 cosas básicas:

- ✓ A quién le hablas: Define tu audiencia con claridad.
- ✓ Qué temas vas a tocar: Elige 2-3 pilares estratégicos sobre los que siempre girará tu contenido.
- ✓ Cada cuánto publicarás: Establece una frecuencia realista.

FRECUENCIA Y CONSISTENCIA:

“Vale, sí pero ¿cada cuánto hay que publicar?” Y aquí la respuesta es sencilla pero poderosa: Lo importante no es publicar todos los días, sino hacerlo de forma constante.

📌 **Frecuencia óptima:** 2 o 3 publicaciones por semana.

Suficiente para estar presente sin saturar a nadie (ni agotarte tú).

Si eres capaz de generar contenido original, útil y valioso, cada día. Genial. Pero mejor comienza poco a poco y ajusta según vayas viendo resultados.

📌 **Días y horas más efectivas:**

Martes, miércoles y jueves. Entre las 8:00 y 10:00 h, o justo antes del mediodía.

Pero lo ideal es que pruebes y observes cuándo responde mejor tu red. Porque estas indicaciones salen de la estadística. Por tanto, es lo que funciona mejor a la mayoría. No tiene por qué ser lo que te funcione a ti, para hablar de tu tema con tu audiencia.

📌 **La clave de verdad:**

Publica cuando tengas algo útil o interesante que decir.

Mejor 1 post bueno por semana, que 5 sin fondo ni propósito.

💡 Y no olvides que cada publicación es una oportunidad para que la gente visite tu perfil. Así que asegúrate de que tu perfil esté alineado con lo que cuentas. (¿Ves por qué todo está conectado?).

FORMATOS DE CONTENIDO EN LINKEDIN: ¿CUÁL USAR Y CUÁNDO?

Una buena estrategia de contenidos en LinkedIn no solo depende de qué cuentas, sino de cómo lo cuentas.

LinkedIn te ofrece varios formatos para publicar, y cada uno tiene sus ventajas (y sus trucos). Aquí te explico los principales para que elijas el más adecuado según lo que quieras conseguir:

Publicación de texto (solo texto)

Es el formato más simple... Aun así puede llegar a ser muy efectivo.

Ideal para:

- Reflexiones personales o profesionales.
- Minicrónicas o aprendizajes.
- Opiniones sobre temas de actualidad.
- Preguntas que generen conversación.

Ventajas:

- Se lee rápido y sin distracciones.
- El algoritmo lo muestra bien si genera interacción temprana.
- Puedes reforzarlo con buena estructura (frases cortas, párrafos espaciados).



Consejo: Cuida mucho la primera línea. Si no engancha, nadie hará clic en “ver más”.

Publicación con imagen

Puedes añadir una imagen (o varias) que complemente tu texto. Ideal si quieres reforzar visualmente tu mensaje o destacar en el feed.

Usa imágenes para:

- Mostrar tu día a día profesional.
- Compartir resultados, gráficos o datos.
- Acompañar una frase potente con impacto visual.

Ventajas:

- Llama la atención en el scroll.
- Transmite cercanía si usas imágenes propias (no de banco de fotos).

Consejo: Asegúrate de que la imagen tenga sentido con lo que cuentas.
No pongas una por poner.

Carrusel (documento PDF deslizable)

Este formato se ha convertido en uno de los más virales en LinkedIn. Es perfecto para contar una idea paso a paso.

Ideal para:

- Tips prácticos.
- Guías o mini tutoriales.
- Resúmenes de aprendizajes.
- Listados visuales.

Ventajas:

- Invita a hacer clic y deslizar (mayor tiempo de permanencia).
- Refuerza tu marca si mantienes una estética coherente.

Consejo: El diseño importa, pero el contenido lo es todo. No necesitas ser diseñador, solo tener un mensaje claro y bien estructurado.

Encuestas

LinkedIn te permite lanzar encuestas con opciones cerradas y duración limitada.

Úsalas para:

- Saber qué opina tu red sobre un tema concreto.
- Iniciar conversaciones en torno a una decisión o dilema.
- Entender mejor a tu audiencia.

Ventajas:

- Favorece la interacción fácil (un clic).
- Aumenta la visibilidad si mucha gente responde.

Consejo: No hagas encuestas vacías. Añade contexto en el texto y lanza la pregunta con intención. Y responde en los comentarios con análisis o conclusiones.

Vídeos nativos (tipo TikTok)

Puedes subir vídeos cortos (menos minuto y medio, idealmente) para hablar directamente a cámara, explicar algo o mostrar tu entorno.

Ideal para:

- Presentarte de forma más humana.
- Explicar algo complejo de forma sencilla.
- Mostrar lo que haces en acción (ej. una charla, un taller, una herramienta).

Ventajas:

- Genera cercanía y confianza.
- Muestra tu energía, tono, estilo... eso que el texto no enseña.

Consejo: Añade subtítulos. Mucha gente ve vídeos sin sonido. Por supuesto, en vertical. Y no te obsesiones con la perfección: sé tú.

Artículos largos (modo blog)

LinkedIn permite escribir artículos de formato largo, tu propio blog dentro de LinkedIn.

Úsalos para:

- Profundizar en un tema con más contexto.
- Posicionarte como experto/a con contenido relacionado con tu negocio.
- Agrupar aprendizajes o reflexiones extensas.

Ventajas:

- Refuerza tu autoridad si lo haces bien.
- Aparecen destacados en tu perfil.

A partir de tus artículos, puedes crear los Newsletters de LinkedIn. Estos son interesantes porque llevan tu artículo directamente a la bandeja de correo de tu audiencia (todos tus contactos y seguidores son invitados a suscribirse). Además, LinkedIn los mostrará en el feed y enviará una notificación avisando de cada nueva edición.

Consejo: No abuses. Reserva este formato para contenidos más atemporales o desarrollos potentes. Acompáñalos con publicaciones cortas que inviten a leerlo.

Hay otros formatos: puedes compartir un enlace, publicar Kudo's, eventos... pero estos son los más relevantes.

SÍ, EL ALGORITMO EXISTE

Y sí, influye en lo lejos que llegará tu contenido. Pero eso no significa que debas obsesionarte con él. No te voy a decir en esta guía qué formato funciona mejor que otro.

Primero porque LinkedIn es tan cambiante que no tendría sentido. Lo que reflejara esta guía hoy, serviría para hoy. Tal vez cuando lo leas tú, la situación ha cambiado totalmente.

Segundo, porque, y vuelvo con la misma idea, lo que funciona a otro no tiene por qué funcionarte a ti.

Ten siempre presente que el **algoritmo va a intentar contentar al humano** (para que permanezca más tiempo conectado), por lo que todo lo que tú hagas que contribuya a ese objetivo, va a ser recompensado.

✅ Scroll Stopper. Usa las primeras líneas de tu publicación y/o el contenido gráfico para llamar la atención de tu audiencia, que deje de deslizarse por el feed y se pare a ver tu contenido. Eso es el gancho.

✅ Aumenta el tiempo de permanencia. Solo por el hecho de que pasen 30 segundos más con tu contenido en pantalla, aunque no estén reaccionando a él, le estarán diciendo al algoritmo que tu contenido es interesante. Es difícil ganar tiempo de permanencia con un telegrama, ¿verdad?

✅ Diversifica formatos. Pruébalos todos, analiza su funcionamiento y crea tu propio mix ideal. Utiliza el formato con el que te sientas más cómodo. El que te vaya mejor para contar lo que has venido a contar. El que te ayude a atraer la atención de tu audiencia. Aquel con el que creas que tu público entenderá mejor lo que les cuentas.

✅ Conversación, conversación, conversación. LinkedIn da más visibilidad al contenido que genera interacción entre usuarios. Aprovechalo. Si comentan tus posts, responde, sigue la conversación, no dejes a tus seguidores en visto. Esto es bueno para las relaciones y para el algoritmo.

El mejor consejo que te puedo dar: sentido común, aportar valor (de verdad, no de boquilla), autenticidad y perseverancia.



NO TODO ES PUBLICAR: INTERACTÚA PARA MULTIPLICAR TU VISIBILIDAD

Ya tienes contenido de calidad y publicas regularmente. Genial. Pero cuidado, que LinkedIn no es solo un escaparate. Es una red SOCIAL. Y lo social implica interacción.

Por qué es importante interactuar con otros:

- ✓ Ganas visibilidad: Comentarios interesantes en posts de otros te hacen visible para nuevas audiencias.
- ✓ Generas relaciones: Un comentario bien hecho puede abrir la puerta a nuevas conexiones.
- ✓ Mejoras tu autoridad: Al aportar valor en comentarios, muestras que dominas tu área.

¿Cómo interactuar bien?

No basta con poner "Gran post". Eso no dice nada. Aporta valor, expón tu punto de vista o añade una experiencia personal:

"Totalmente de acuerdo, Laura. En mi experiencia, he comprobado que los mensajes personalizados aumentan hasta un 50% las respuestas positivas. ¿Qué técnicas específicas te funcionan mejor a ti?"

No subestimes esta parte. Puedes hacer el mejor contenido del mundo, pero si no interactúas con el de los demás, no te servirá de nada. Sé generoso con tus interacciones. Reparte amor digital y verás cómo tu visibilidad crece sola.

TU CONTENIDO ES UN PUENTE, NO EL DESTINO FINAL.

Ya sabes generar contenido valioso e interactuar. Ahora toca el paso más importante: convertir todo eso en relaciones reales que aporten valor.

Recuerda esto: Tu contenido es un puente, no el destino final.

Publicar no es el objetivo; es el medio para atraer personas a tu mundo, generar conversaciones, conectar y, eventualmente, generar oportunidades de negocio, empleo o colaboración.

Consejos prácticos:

- ✓ Responde siempre: Cada comentario es una oportunidad de conversación.
- ✓ Personaliza mensajes: Cuando alguien interactúa contigo regularmente, envía un mensaje breve para agradecer y abrir conversación.
- ✓ Sigue en contacto: Si un post genera interés especial en alguien, aprovecha para continuar la conversación por privado (sin vender en el primer mensaje).

Las mejores oportunidades en LinkedIn surgen del contenido, pero se materializan en las conversaciones posteriores.

En LinkedIn no hay fórmulas mágicas ni caminos rápidos. Lo que realmente funciona es ser constante, estratégico y auténtico.

Esto son solo unas nociones básicas para ayudarte a entender cómo usar el contenido para aumentar tu visibilidad, autoridad y oportunidades en LinkedIn.

¿QUIERES QUE TE AYUDE A DEFINIR TU ESTRATEGIA DE CONTENIDOS?

Si te cuesta publicar o no sabes si lo estás haciendo bien, te ayudo a diseñar una estrategia que conecte con tu audiencia y te acerque a tus objetivos.

En mis sesiones de mentoría trabajo contigo para diseñar un plan de contenidos realista, coherente y efectivo.

✉ Puedes escribirme directamente por [LinkedIn](#)

🌐 O visitar mi web: descubriendolinkedin.com



4 CREA RELACIONES SIGNIFICATIVAS

LinkedIn no es un álbum de cromos.

Puedes tener 30.000 contactos y seguir siendo invisible. Porque en LinkedIn, lo que importa no es a cuántas personas tienes en tu red, sino qué tipo de relación mantienes con ellas.

Tener un perfil optimizado y publicar contenido con estrategia está muy bien, pero si no trabajas las relaciones que construyes en la red, estás dejando pasar la parte más poderosa de LinkedIn.

Las oportunidades profesionales más potentes (clientes, empleo, colaboraciones) no nacen del contacto, nacen de la conexión.

¿Por qué es tan importante construir relaciones en LinkedIn?

Porque una red sin interacción es solo una base de datos.

Cuando construyes relaciones reales:

- ✓ Aumentas tu visibilidad y tu credibilidad.
- ✓ Generas oportunidades laborales y de negocio.
- ✓ Aprendes, compartes ideas y colaboras.
- ✓ Te conviertes en parte activa de un ecosistema profesional.

En LinkedIn no se trata de sumar por sumar. Se trata de construir relaciones que te acerquen a tus objetivos. Esto va de calidad, no de cantidad.



DE CONEXIONES SUPERFICIALES A RELACIONES GENUINAS

¿Te ha pasado?

Conectas con alguien, y nunca más sabes de esa persona. O peor: te conectan y a los 30 segundos recibes un mensaje de venta.

Eso no es networking. Eso es spam con traje.

Para construir relaciones que funcionen de verdad, empieza así:

✓ Personaliza tus invitaciones.

Un simple “Me gustaría conectar” no genera ningún vínculo. Di por qué quieres conectar o qué te llamó la atención de su perfil.

“Hola Juan, me ha encantado tu post sobre sostenibilidad. Me encantaría conectar para seguir aprendiendo contigo.”

✓ Interactúa con frecuencia.

Comenta publicaciones, responde mensajes, participa en sus contenidos. Un “Me gusta” está bien, pero un comentario que aporte, vale mil veces más.

✓ Haz seguimiento natural.

Un par de semanas después de conectar, envía un mensaje breve para retomar la conversación. Comparte un recurso útil, pregunta por su proyecto o interésate por algún cambio que haya publicado.

Recuerda que conectar es solo el principio. Lo que viene después es lo que cuenta.

Cómo mantener conversaciones que sumen

Una buena conversación en LinkedIn no empieza con una propuesta de venta. Empieza con interés real por la otra persona.

✓ Pregunta más, vende menos.

Conecta desde la curiosidad: ¿en qué está trabajando?, ¿qué retos tiene?, ¿cómo puedes aportar tú?

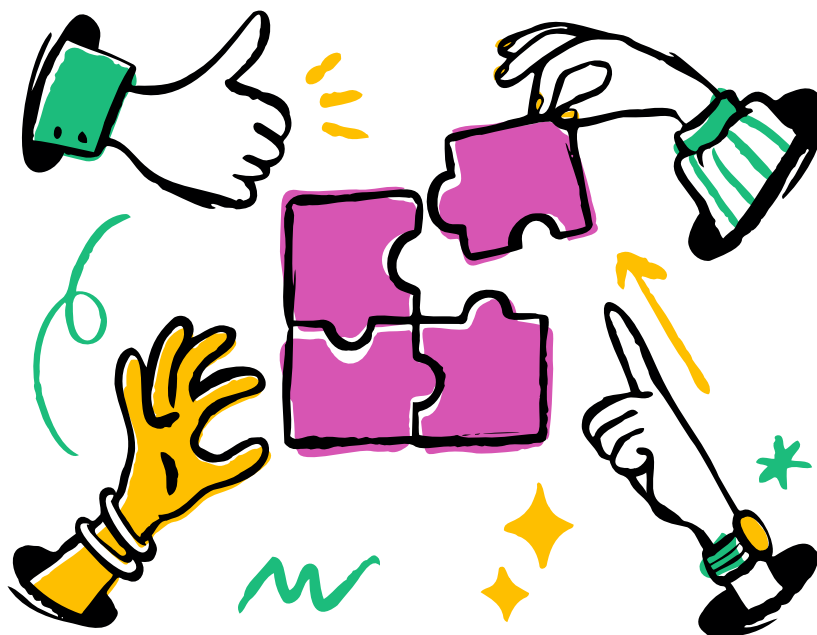
✓ **Comparte contenido útil de forma personalizada.**

Un artículo, una herramienta o incluso una frase que pueda resonar con su situación.

✓ **Fomenta la interacción bidireccional.**

Cuando alguien comenta en tus publicaciones, responde. Agradece, abre conversación, genera comunidad.

La relación se construye en los pequeños gestos. Y si tú das primero, es mucho más probable que el otro quiera devolver.



LinkedIn como herramienta de networking activo

Tu perfil es importante. Tu contenido también.

Pero el verdadero juego está en lo que haces más allá del muro:

✓ **Participa en eventos y webinars.**

Intervén en el chat, aporta valor, y luego conecta con los asistentes con un mensaje personalizado.

“Hola Andrea, coincidimos en el webinar de liderazgo femenino. Me gustó tu intervención sobre cultura de equipo, ¿te parece si seguimos conectadas?”

✓ **Únete a grupos activos.**

Yo no soy muy fan de los grupos, pero es cierto que hay algunos (pocos) que funcionan. Valora unirse a alguno que sea interesante para ti. Y no te limites a observar. Comenta, lanza preguntas, comparte recursos. Ser visible en grupos de tu sector te posiciona.

✓ **Haz reuniones 1:1 estratégicas.**

No subestimes el poder de una videollamada de 15 minutos.

“Hola Mario, llevamos semanas interactuando en posts sobre marketing digital. ¿Te apetece que agendemos una charla breve para compartir ideas?”

LinkedIn es un trampolín. Pero el impulso lo das tú.

¿CÓMO SE CONSTRUYE LA CONFIANZA EN LINKEDIN?

La confianza no se compra, se gana. Y en LinkedIn, se construye a base de:

✓ **Constancia.**

No basta con interactuar una vez. Felicita logros, comenta avances, estate presente.

✓ **Valor constante.**

Comparte contenido útil, ayuda sin esperar nada a cambio, sé generoso/a con lo que sabes.

✓ **Autenticidad.**

No intentes aparentar. Habla desde la honestidad. La gente conecta con lo real, no con lo perfecto.

✓ **Cuidado por los demás.**

Haz sentir vistas a las personas: celebra sus éxitos, acompaña sus proyectos, escucha.

Y lo más importante: sé paciente.

Las buenas relaciones requieren tiempo. Pero cuando llegan, son las que más te aportan.

DE LAS RELACIONES A LAS OPORTUNIDADES

¿Se puede vender en LinkedIn? Por supuesto. Pero la venta buena no se nota. Llega en el momento justo, cuando la relación ya está madura.

Así es como se hace bien:

✓ **Comparte oportunidades antes de pedir nada.**

Si ves una vacante, evento o contacto que puede interesar a alguien de tu red, compártelo. Sin esperar nada a cambio.

✓ **Pide recomendaciones con naturalidad.**

Una vez haya confianza, puedes pedir una recomendación o referencia. Con tacto, y desde la gratitud.



✓ Presenta tus servicios en el momento adecuado.

Cuando ya sabes que puedes ayudar, y que la otra persona confía en ti. Entonces sí: cuenta lo que haces, y cómo puedes aportar.

La venta más efectiva en LinkedIn no es rápida, es sólida.

EL ERROR MÁS FRECUENTE EN SOCIAL SELLING

“Hola, vi tu perfil y creo que podríamos trabajar juntos...”

Te suena, ¿verdad?

El error más común en LinkedIn es intentar vender demasiado pronto.

¿Por qué no funciona?

- Porque no te conocen.
- Porque no has demostrado valor.
- Porque aún no existe confianza.

En lugar de eso, hazlo bien:

- ✓ Publica contenido que demuestre tu expertise.
- ✓ Interactúa de forma genuina antes de hablar de negocios.
- ✓ Personaliza tus mensajes. Siempre.

La venta llegará. Pero solo si has sembrado primero.

Aporta valor desde el primer mensaje

¿Tienes limitaciones para personalizar invitaciones?

Recuerda lo que hemos dicho en el capítulo anterior, no pasa nada. Lo importante es lo que haces después. En cuanto acepten tu invitación, envía un mensaje breve que aporte contexto y valor.

“Hola Sandra, gracias por aceptar. Me encantó tu post sobre productividad y me pareció muy útil. ¡Encantada de seguir conectadas!”

Así empiezan las relaciones reales: con interés, no con intención de venta.

Escucha activa: tu arma secreta en LinkedIn

No se trata solo de publicar. Se trata también de escuchar con atención.

✓ Observa qué temas generan conversación en tu red.

Tus seguidores te dicen qué quieren leer. Escúchalos y adapta tus comunicaciones.

✓ Analiza qué publicaciones conectan mejor con tu audiencia.

Si te comentan mucho sobre un tema, sigue profundizando. Si nadie comenta, evalúa por qué.

✓ Ajusta tu contenido y mensajes según lo que recibes.

La escucha activa convierte una estrategia buena... en una brillante.

Las relaciones son la clave

Todo lo que hemos trabajado hasta ahora - el perfil, la red, el contenido - tiene sentido si lo usas para construir relaciones reales.

✓ Conecta con intención.

✓ Aporta valor sin esperar retorno inmediato.

✓ Sé constante, auténtico y generoso.

✓ Escucha más de lo que hablas.

✓ Y sé paciente: las relaciones buenas no se fuerzan, se cultivan.

LinkedIn no es un escaparate, es una comunidad.

Y quienes mejor la aprovechan no son los que más venden, sino los que mejor se relacionan.

¿QUIERES QUE TRABAJEMOS TU ESTRATEGIA DE SOCIAL SELLING?

Si quieres convertir tus contactos en conexiones reales, y esas conexiones en oportunidades, puedo ayudarte.

En mis sesiones de mentoría trabajamos cómo generar relaciones de valor, sin forzar la venta, y con una estrategia de networking auténtica y eficaz.

✉ Puedes escribirme directamente por [LinkedIn](#)

🌐 O visitar mi web: descubriendolinkedin.com



ESTO NO VA DE TRUCOS, VA DE ESTRATEGIA (Y DE APLICARLA BIEN)

¡Gracias por llegar hasta aquí!

Ahora es momento de pasar de la teoría a la práctica. Porque LinkedIn no va de trucos ni atajos.

- * Va de tener una estrategia clara, adaptada a ti, a tu sector y a tus objetivos.
- * Va de aplicarla con constancia, criterio y autenticidad.
- * Va de construir relaciones, no solo coleccionar contactos.

LinkedIn no es solo una plataforma, es una herramienta poderosa cuando se usa con propósito. Hazla tuya y conviértela en el motor de tus oportunidades.

Hazlo a tu manera, pero hazlo con intención.

¿Y SI NECESITAS AYUDA? ASÍ PUEDO ACOMPAÑARTE:

No soy gurú, ni vengo a prometerte milagros en 7 días.
Soy consultora, formadora y mentora en LinkedIn.

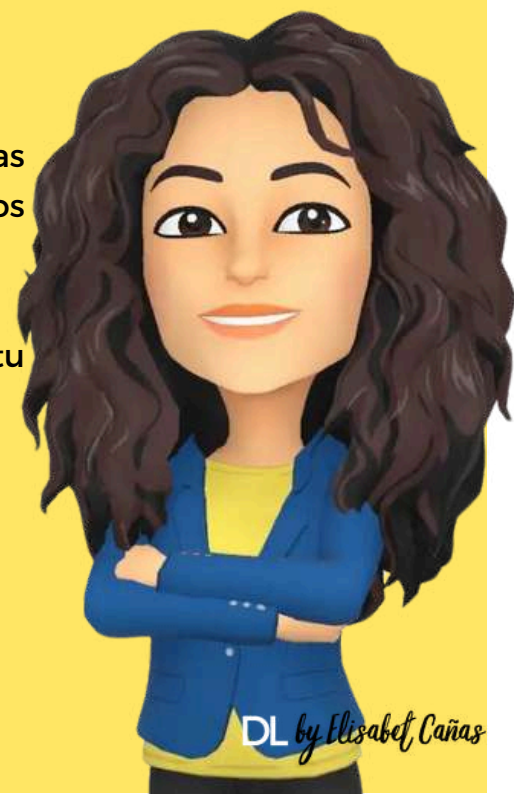
Lo que has leído en esta guía es el resumen de muchas horas de experiencia, formación y práctica acompañando a otros (y aplicándolo en mi propia presencia también).

Si quieres que te ayude a aterrizar toda esta estrategia en tu caso concreto, estaré encantada de acompañarte.

LinkedIn funciona, cuando lo usas bien.

✉ Puedes escribirme directamente por [LinkedIn](#)

🌐 O visitar mi web: descubriendolinkedin.com



DL by *Elisabet Cañas*

¿Y QUIÉN SOY YO PARA HABLARTE DE TODO ESTO?

¡Hola! Soy Elisabet Cañas, consultora, formadora y mentora especializada en LinkedIn desde hace más de 14 años.

No empecé en LinkedIn como experta en redes sociales, sino como comercial. Sí, **vengo del mundo de las ventas**. Hace casi dos décadas empecé a usar LinkedIn para generar oportunidades de negocio, cuando aún no sabíamos que a eso se le llamaba **Social Selling**. Lo hice por intuición, por necesidad y por ganas de conectar con el mercado de una forma más eficaz. Y funcionó.

Desde entonces, y bajo la marca **Descubriendo LinkedIn**, he ayudado a cientos de profesionales, directivos y equipos a **usar LinkedIn con estrategia, intención y resultados reales**. También colaboro como docente en varias escuelas de negocio y universidades, donde imparto formación sobre estrategia en LinkedIn.

¿POR QUÉ PUEDO AYUDARTE?

Porque sé exactamente qué necesitas para que LinkedIn te funcione. No solo desde el punto de vista técnico, sino desde la **estrategia, el mensaje y la conexión con tu objetivo**.

Además de mi experiencia en ventas, he pasado por consultoría de negocio y por agencias de marketing online, lo que me permite entender rápidamente tu negocio, detectar oportunidades y traducir todo eso en una estrategia que de verdad genere **resultados**.

Y porque no vendo fórmulas mágicas. Trabajo contigo para que construyas una estrategia realista, sostenible y alineada con quién eres y lo que quieres conseguir.

Si has descargado esta guía, probablemente estés buscando justo eso: pasar de “estar” en LinkedIn a “ESTAR”. Si necesitas ayuda con tu estrategia, aquí me tienes.

¿HABLAMOS?



elisabet@descubriendolinkedin.com



[linkedin.com/in/elisabetcañas](https://www.linkedin.com/in/elisabetcañas)

¿PREPARAD@ PARA EMPEZAR A USAR *bien* LINKEDIN?

www.descubriendolinkedin.com