



Ayuntamiento
de Vitoria-Gasteiz
Vitoria-Gasteizko
Udala

**VITORIA
GASTEIZ**
green capital

LinkedIn para atraer clientes CETIC - 2023



CARONTE
CUSTOM WEB & DESIGN

Índice

- **Presentación**
- ¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo funciona el algoritmo?
- Consejos para conseguir clientes en LinkedIn
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- Las estadísticas y análisis en LinkedIn
- Conclusión
- Algunos consejos para un buen perfil
- Dudas y preguntas

¡Hola, soy Bea Temprano!

Especialista SEO en Caronte Web Studio

- × Periodista especializada en Comunicación Corporativa
- × Estrategia general
- × Community Manager



Nosotros somos
Caronte Web Studio.



CARONTE
CUSTOM WEB & DESIGN



Somos

Programadores,

diseñadores

y expertos en **SEO-SEM**

Artículos técnicos todos los martes y viernes

carontestudio.com

carontewebstudio



Índice

- Presentación
- **¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?**
- ¿Cómo funciona el algoritmo?
- Consejos para conseguir clientes en LinkedIn
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- Las estadísticas y análisis en LinkedIn
- Conclusión
- Algunos consejos para un buen perfil
- Dudas y preguntas

Empecemos por el principio



Empecemos por el principio



¿Qué es LinkedIn?

¿Qué es LinkedIn?



Una red social

¿Qué es LinkedIn?



Una red social



Pero, ¿qué es una red social?

Según la RAE, las redes sociales son:

Plataformas de comunicación a través de internet que facilitan la creación de **comunidades** en base en **criterios comunes** y permiten la **comunicación de sus usuarios**.

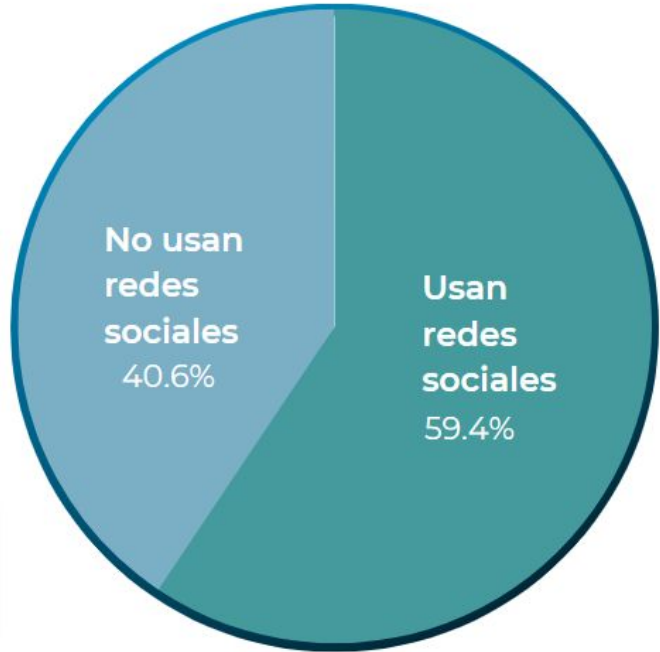
Con su evolución, se han ido convirtiendo en **herramientas de uso cotidiano.**

En la **actualidad:**

4.760 millones
de personas usan
redes sociales (2023)

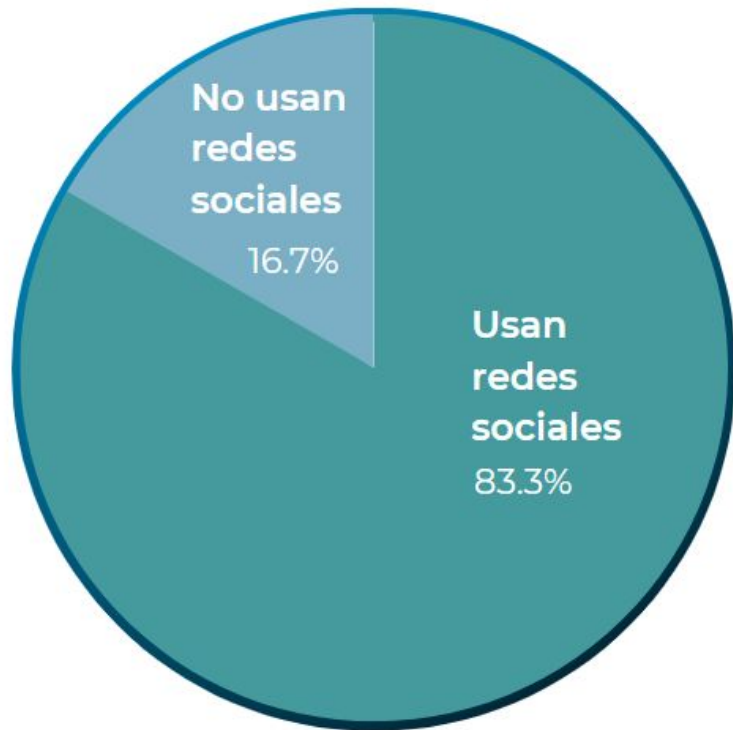


Población mundial

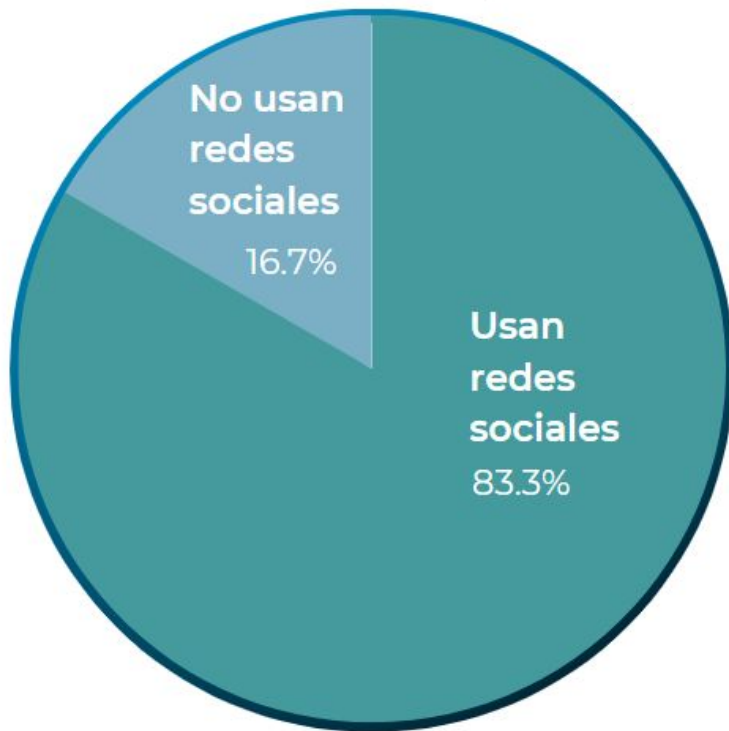


- × **Brecha digital:** Según la ONU 37% de la población mundial no tiene acceso a Internet.
- × **Elección propia.**

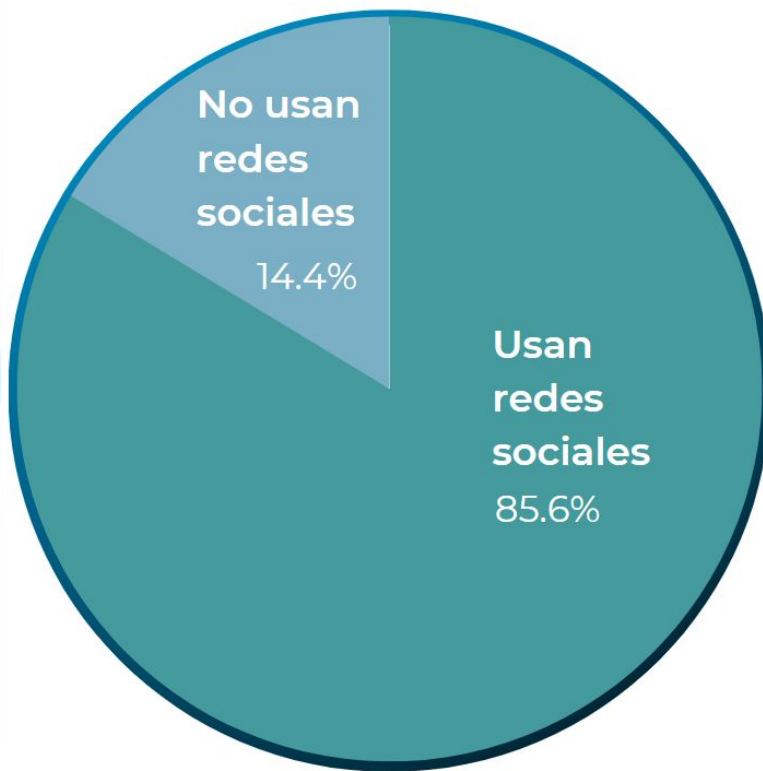
Población europea



Población europea



Población española





92,2 % de la población con Internet

tienen o utilizan redes sociales



Mantener contacto

con amigos y familiares (47,1%) y

llenar el tiempo libre

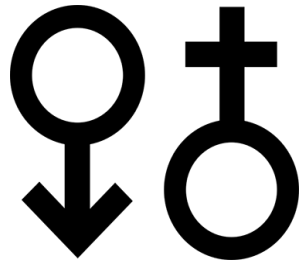
(36,2%) son los principales motivos
para su uso.

En España:

- **40.7 millones de usuarios** de redes sociales (2023) = 85.6% de la población.



Tiempo medio diario de uso:
1h 25min

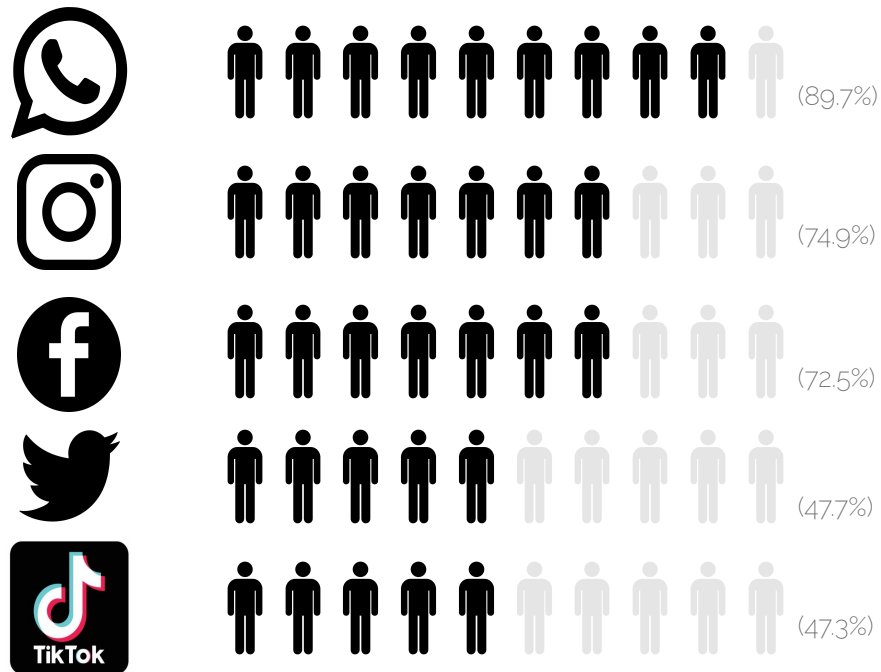


Utilizadas casi igual por
hombres y mujeres
M: 51.1% H:48.9%



plataformas utilizadas de media
por usuario mensualmente

Redes más utilizadas:



¿Y dónde está LinkedIn?

En el **8º puesto** con un 30.8%
de uso por parte de la población



¿Qué es LinkedIn?



- × Creación: **2002**. Lanzamiento: **2003**
- × Red social empresarial **más eficaz**.
- × Reúne a **profesionales y empresas**.
- × Objetivo: Establecer redes de **contacto entre perfiles profesionales**.
- × Más de **630 millones de usuarios**.
- × **Enfoque, tono y finalidad** muy claros.
- × Pensada 100% para poner en **valor el aporte profesional**.

¿Creéis que **todas las empresas deberían estar en LinkedIn?**



¿Creéis que **todas las empresas deberían estar en LinkedIn?**



Si te puede aportar algo,
¡claro que sí!

LinkedIn funciona como un
**entorno en el que conectar
con otros negocios,
profesionales y clientes.**

Aunque esté pensado para empresas que busquen vender a otras empresas, aquellas que se dirigen al **consumidor final** también pueden beneficiarse de las ventajas de estar en esta comunidad.

Índice

- Presentación
- ¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?
- **¿Cómo funciona el algoritmo?**
- Consejos para conseguir clientes en LinkedIn
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- Las estadísticas y análisis en LinkedIn
- Conclusión
- Algunos consejos para un buen perfil
- Dudas y preguntas

¿Cómo funciona el algoritmo de LinkedIn?

Valora, principalmente:

- × Contenido relevante y de calidad
- × Las interacciones

¿Cómo lo clasifica?

- × Analiza el texto y lo categoriza
- × Lo prueba
- × Si funciona, lo envía a más personas

Paso 1: Analiza el texto y lo categoriza

1.1. - **Lee** qué has puesto en el texto de publicación.

1.2. - **Clasifica** como contenido bueno, de baja calidad o spam.

¡Muy **importante** que lo considere de buena calidad! ¡Si no no se mostrará a tus contactos!

Paso 1: ¿Cómo conseguir que LinkedIn considere tu texto de buena calidad?

- × **Siendo original:** el plagio no se ve bien
 - × Si quieres hacer referencia algo, mejor menciona el post en cuestión y añade tu aportación.
- × Utilizando **hashtags y menciones sin abusar**
- × **No** usando **enlaces externos**

Paso 2: Lo prueba

2.1. - **Lo testea** en una pequeña parte de tu audiencia. Normalmente, personas que te siguen o con las que estás conectado.

Finalidad: **Ver cómo interactúan** y determinar si es contenido útil.

2.2 - Volver a **catalogar**. En función del *engagement* que reciba ese contenido durante las primeras horas se catalogará de 3 formas.

A large, bold, black number '2' is positioned on the right side of the slide, partially overlapping the red abstract background.

Paso 2: Lo prueba

2.2.1 - Contenido con **buen recibimiento** = pasar al paso 3.

2.2.2 - Contenido **regular** = le da un poco de visibilidad.

2.2.2 - Contenido **sin interacciones** = no le dará visibilidad porque entiende que no es útil.

A large, bold, black number '2' is positioned on the right side of the slide, partially overlapping a red, textured graphic element that resembles a brushstroke or paint splatter.

Paso 3: Si funciona, lo envía a más personas

Si la publicación es bien recibida y es interesante, ¡Genial! ¡Lo has conseguido!

El algoritmo te dará mayor visibilidad para que tenga más alcance.

¡Plus! Llegado este punto, si consigues mucha interacción, el personal de LinkedIn revisará la publicación y, si lo consideran, la promocionarán tanto dentro como fuera de la red.



3

algoritmo de linkedin



Todo Imágenes Vídeos Noticias Libros Más

Herramientas

Aproximadamente 8.330.000 resultados (0,36 segundos)

El algoritmo de LinkedIn™ mide varios parámetros para juzgar la relevancia de una publicación. Cuanto mejor se vuelve, más se transmite en las fuentes de su red. Entre estos criterios, está el tiempo dedicado a su publicación (tiempo de permanencia) y el número de interacciones (me gusta y comentarios).



proinfluent.com

<https://www.proinfluent.com> › algoritmo-linkedin

Algoritmo LinkedIn™ 2022 (2021): ¿Cómo funciona? •



linkedin.com

<https://es.linkedin.com> › pulse › cómo-funciona-el-algori...

¿Cómo funciona el algoritmo de LinkedIn y cómo hacer que ...

24 nov 2020 — Primero, el algoritmo evalúa la probabilidad de que se comparta, comente o reaccione a tu publicación. Puede medir esto en función del contenido ...



¿Cómo funciona el algoritmo de LinkedIn y cómo hacer que funcione para ti?



Adrià Aymerich

Ayuda a empresas B2B a mejorar sus resultados comerciales con marketing

7 artículos

+ Seguir

24 de noviembre de 2020

Índice

- Presentación
- ¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo funciona el algoritmo?
- **Consejos para conseguir clientes en LinkedIn**
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- Las estadísticas y análisis en LinkedIn
- Conclusión
- Algunos consejos para un buen perfil
- Dudas y preguntas

Consejos para conseguir clientes en LinkedIn

Ten un perfil atractivo

LinkedIn es un escaparate. Cuida:

- × Las **publicaciones**
- × Las **imágenes**
- × Los **textos**
- × Las **personas y páginas que sigues**
- × Lo **que recomiendas**
- × A qué le das **me gusta**



Mantén tu estrategia de redes

Plantea tu **estrategia a la vez** que para el resto de redes.

¡Ten en cuenta el potencial que tiene y aprovéchalo!

Consejos para conseguir clientes en LinkedIn

Instagram



carontewebstudio



carontewebstudio La semana pasada recibimos la visita de un grupo de 12 chicos y chicas emprendedores del colegio @corasvitoria de entre 13 y 9 años para que nos explicasen su proyecto con drones para hacer un espectáculo de luces. Estamos muy contentos de anunciar, que junto a @tierrahomedesign, nos convertimos en los patrocinadores principales de Flying Coras 🚀 ¡Tenemos ganas de ver el resultado!

2 sem Ver traducción



Les gusta a annebaskaran y 29 personas más

FEBRERO 17

Consejos para conseguir clientes en LinkedIn

Facebook

 **Caronte Web Studio**
17 de febrero a las 13:03 · 🌐

La semana pasada recibimos la visita de un grupo de 12 chicos y chicas emprendedores del colegio [Corazonistas Vitoria-Gasteiz](#) de entre 13 y 9 años para que nos explicasen su proyecto con drones para hacer un espectáculo de luces. Estamos muy contentos de anunciar, que junto a [@tierrahomedesign](#), nos convertimos en los patrocinadores principales de Flying Coras 🙌
¡Tenemos ganas de ver el resultado!



  13

Consejos para conseguir clientes en LinkedIn

Facebook



Caronte Web Studio
17 de febrero a las 13:03 · 🌐

La semana pasada recibimos la visita de un grupo de 12 chicos y chicas emprendedores del colegio **Corazonistas Vitoria-Gasteiz** de entre 13 y 9 años para que nos explicasen su proyecto con drones para hacer un espectáculo de luces. Estamos muy contentos de anunciar, que junto a @tierrahomedesign, nos convertimos en los patrocinadores principales de Flying Coras 🙌
¡Tenemos ganas de ver el resultado!

13

LinkedIn



Caronte Web Studio S.L.U.
1.400 seguidores
2 semanas · 🌐

La semana pasada recibimos la visita de un grupo de 12 chicos y chicas emprendedores del colegio Corazonistas Vitoria-Gasteiz de entre 13 y 9 años para que nos explicasen su proyecto co ...ver más

Jon Rivas Delgado y 11 personas más

Crea contenido relevante y que aporte valor

Puntos relevantes:

- × **Hashtags:** ni muchos ni pocos. Mínimo 3
- × **Legibilidad:** emojis, puntos clave, espacios...
- × Cuantas más **visitas en últimas publicaciones**, mejor puntuación



Consejos para conseguir clientes en LinkedIn

Trabaja tu imagen de marca

- × **Mantén** la imagen de marca
- × Usa la plataforma como un **escaparate**
- × Enseña:
 - × **Características**
 - × **Por qué apostáis**
 - × **Qué os caracteriza**
- × Aportará **valor y cercanía**



Caronte Web Studio S.L.U.
1.400 seguidores
2 meses • 🌐

¡Feliz Navidad!
Desde Caronte Web Studio queremos daros las gracias a tod@s vosotr@s por haber formado parte de este maravilloso año.
🎁 ¡Dale al play para ver el resumen del 2022!

Gabon zoriontsuak eta eguberri on!

The video player shows a dark-themed website design with the following elements:

- A top navigation bar with a logo and menu items.
- A hero section with a large number '12' and a background image of a modern building.
- A section titled 'STANSOL' with a silhouette of a person holding a tablet.
- A section titled 'LAVAN, LEDEL' with a background image of a person's face and a diagram.
- A footer with the Caronte logo and the word 'CARONTE'.

0:41

Cuida las relaciones interpersonales

- × **Finalidad principal** de LinkedIn: Conectar
- × Muy importante si queremos nuevos clientes.
- × **Mantén tu mercado cerca de ti.**
 - × Conecta **con otros profesionales**
 - × Conecta **con clientes**
- × Trabaja en crear esa red de contactos interesantes.



Cuida las relaciones interpersonales

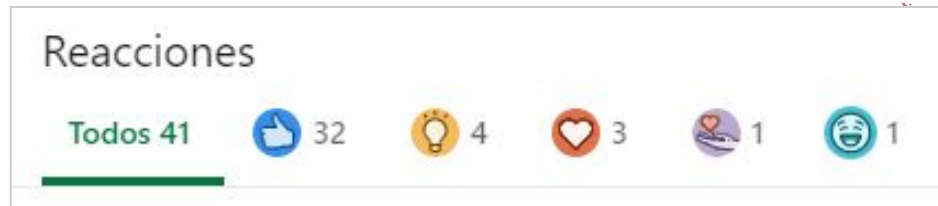
- × Utiliza los contactos como **puentes**:
 - × Primer nivel: tus contactos
 - × Segundo nivel: contactos de contactos
- × Resultado: **mayor alcance y conexiones** con perfiles que nos interesen.



Interactúa con las personas

Las interacciones son la clave de todo:

- × **Da feedback** a otros contenidos
- × **Reacciona y comenta** publicaciones
- × **Comparte posts** en los que te etiqueten

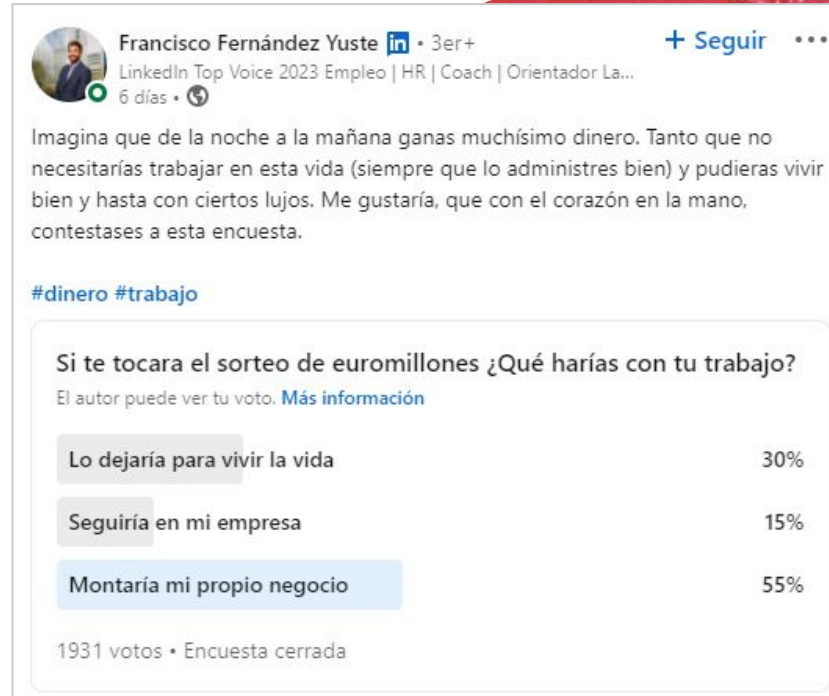



No tengas miedo de enseñar lo que haces


- × LinkedIn es tu reflejo empresarial.
- × Otras empresas verán qué haces sin buscarte.
- × Enseña lo que haces:
 - × **Muestra tus casos de estudio**
 - × **Habla sobre tus mejores trabajos**

Aprovecha los formularios y encuestas

- × Aprovecha la **oportunidad de enriquecimiento**.
- × Pregunta a la gente su opinión.
- × Da uso a las **encuestas y formularios para conseguir feedback**.



Francisco Fernández Yuste  • 3er+ + Seguir

LinkedIn Top Voice 2023 Empleo | HR | Coach | Orientador La...
6 días • 

Imagina que de la noche a la mañana ganas muchísimo dinero. Tanto que no necesitarías trabajar en esta vida (siempre que lo administres bien) y pudieras vivir bien y hasta con ciertos lujos. Me gustaría, que con el corazón en la mano, contestases a esta encuesta.

[#dinero](#) [#trabajo](#)

Si te tocara el sorteo de euromillones ¿Qué harías con tu trabajo?
El autor puede ver tu voto. [Más información](#)

Lo dejaría para vivir la vida	30%
Seguiría en mi empresa	15%
Montaría mi propio negocio	55%

1931 votos • Encuesta cerrada

Índice

- Presentación
- ¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo funciona el algoritmo?
- Consejos para conseguir clientes en LinkedIn
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- **Las estadísticas y análisis en LinkedIn**
- Conclusión
- Algunos consejos para un buen perfil
- Dudas y preguntas

**¿Cómo sé si todo lo que
estoy haciendo está
funcionando?**

Hablemos de índices de medición en LinkedIn:

- × Clasificación SSI
- × Estadísticas y análisis

Antes de entrar de lleno en este punto hay que **tener clara una cosa:**

Antes de entrar de lleno en este punto hay que **tener clara una cosa:**

En LinkedIn, las **páginas funcionan bien**

Antes de entrar de lleno en este punto hay que **tener clara una cosa:**

En LinkedIn, las **páginas funcionan bien**

Pero los **perfiles personales funcionan todavía mejor**

¿Por qué página personal y no de empresa?

- × **Confiamos** más en **personas** que en marcas.
- × LinkedIn da **más alcance a los perfiles personales**

Peero...

**Las páginas de empresa
tienen algo que las páginas
personales no**

- × Te **permiten invitar a personas** (100 mensuales)
- × Puedes **publicar vacantes o empleos**
- × Te permiten **escoger el público** al que va dirigida una publicación
- × Hacer **transmisiones en directo**
- × Hacer **publicidad**



Buscar



Inicio



Mi red



Empleos



Mensajes



Notificaciones



Yo



Para negocios



Publicidad



Caronte Web Studio S.L.U.

Vista de superadministrador

Ver como miembro

Inicio

Empleos

Análisis

Actividad

Herramientas del administrador

Configura tu página para triunfar

Completa estos pasos para establecer tu presencia, aumentar el alcance e impulsar la interacción. De media, las páginas completas atraen más tráfico. [Más información](#)

Acciones que faltan: 1



Compartir automáticamente las vacantes abiertas

Inicia conversaciones con solo publicar anuncios de empleo de la empresa en el feed.

Añadir

Alcance

Invita a contactos

Patrocinar una actualización

Publicar un empleo gratis

Crear un evento

Crea una página de presentación

Gestionar Siguiendo

Configuración

Gestionar administradores

Gestionar dominios

Desactivar página

Ver el Centro de ayuda

Ver las condiciones de las páginas



Caronte Web St...

1457 seguidores

Editar página

Compartir página



Crear publicación



Foto



Video



Encuesta



Escribir artículo

Publicaciones de la página

Siguiendo

Hashtags

Publicaciones de empleados

Anuncios

Filtrar publicaciones del administrador por: Todo



227/250 créditos disponibles

Crea tu público y alcance invitando a tus contactos a seguir tu página.

Invitar a contactos

Invita a contactos



Invita solo a miembros que conozcas personalmente para crear una red de calidad.

[Más información](#)

227/250 créditos disponibles · Renovación: 31 de mayo de 2023



Buscar por nombre

Ubicaciones ▾

Empresa actual ▾

Institución

Seleccionados:

0

Dejar de
seleccionar todo



Tourism || Digital Business || Management ||
Customer Service || Sales ||

Recomendación:

Tened **página de empresa**

Pero **sacadle partido a la
página personal**

Digitaliza tu negocio con
Caronte Web Studio



KIT
DIGITAL

CARONTE
CUSTOM WEB & DESIGN



Caronte Web Studio S.L.U.

Custom Web & Design

Servicios de publicidad · Vitoria-Gasteiz, Álava · 1453 seguidores



Iker y 9 contactos más trabajan aquí · 12 empleados

✓ Siguiendo

Invitar

Más

Inicio

Acerca de

Publicaciones

Empleos

Personas

Eventos

Acerca de

Caronte Web Studio nace en 2018 para ofrecer un servicio integral de marketing online, abarcando áreas de diseño gráfico, desarrollo web, SEO, SEM, mail marketing, formación y redes sociales. Especialistas en Google Ads, contamos con la insignia de Google Partners. Nuestra intención es la de ayudar a nuestros clientes, poniendo los conocimientos ... [ver más](#)

[Ver todos los detalles](#)

Anuncio

Bea, descubre todo tu potencial con LinkedIn Premium



Ve quién ha visto tu perfil en los últimos 90 días

[Pruébalo gratis](#)

Otras páginas vistas



Burman Comunicación

Servicios de publicidad

624 seguidores



6 contactos siguen esta página

✓ Siguiendo



Zados | Comunicación Global y Eventos

Servicios de publicidad

848 seguidores



6 contactos siguen esta página

Vacantes recientes



Maquetador web Frontend

Vitoria-Gasteiz, País Vasco / Euskadi, Es...



Jon Rivas Delgado • 1er

CEO en Caronte Web Studio

1 hora •



Compañeros, ¡Buscamos al número 12+1 del equipo! Un maquetador o maquetadora web FRONT. Se agradece la difusión y la ayuda compartiendo este anuncio de empleo.

A por el martes 🍷 [#empleo](#) [#ofertadetrabajo](#) [#vitoria](#) [#frontend](#)



Maquetador web Frontend

Anuncio de empleo de Caronte Web Studio S.L.U.

Vitoria-Gasteiz, Basque Country, Spain
(Presencial)

[Ver anuncio de empleo](#)



5


2 comentarios

Estadísticas y análisis


- × Elementos básicos: **Apartado de análisis del perfil**

Análisis

👁 Solo para ti

 **38 visualizaciones del perfil**
Descubre quién ha visto tu perfil.

 **20 impresiones de tu publicación**
Mira quién está interactuando con tus publicaciones.

 **28 apariciones en búsquedas**
Mira con qué frecuencia apareces en los resultados de búsqueda.

Visualizaciones









Quién ha visto tu perfil

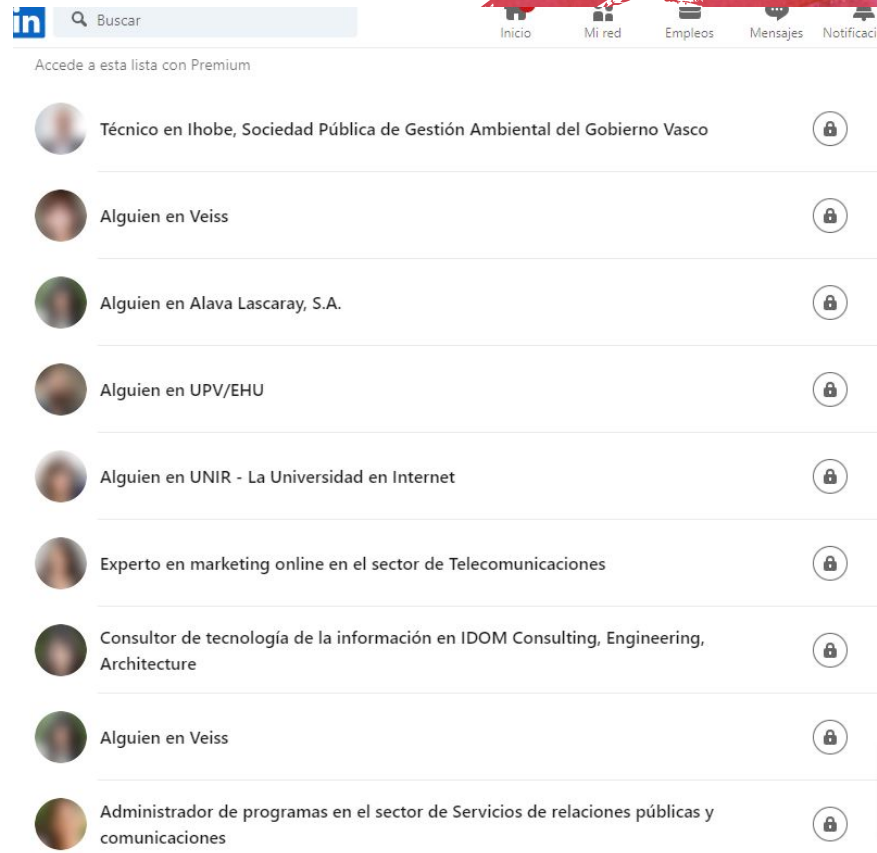
Últimos 90 días 

38



















Visualizaciones de tu perfil en los últimos 90 días

Perfiles que podrían interesarte

-  2 trabajan en Veiss 
-  1 trabaja en ACC Comunicación 
-  1 trabaja en Berria egunkaria 
-  6 te ha encontrado a través de Búsqueda en LinkedIn 



LinkedIn interface showing profile views. The top navigation bar includes the LinkedIn logo, a search bar with the text "Buscar", and navigation icons for Inicio, Mi red, Empleos, Mensajes, and Notificaci. Below the navigation bar, a message states "Accede a esta lista con Premium". The main content area displays a list of profile views, each with a circular profile picture, the viewer's name and current role, and a lock icon indicating that the profile is private.

Profile Picture	Viewer Name and Role	Lock Icon
	Técnico in Ihobe, Sociedad Pública de Gestión Ambiental del Gobierno Vasco	
	Alguien en Veiss	
	Alguien en Alava Lascaray, S.A.	
	Alguien en UPV/EHU	
	Alguien en UNIR - La Universidad en Internet	
	Experto en marketing online en el sector de Telecomunicaciones	
	Consultor de tecnología de la información en IDOM Consulting, Engineering, Architecture	
	Alguien en Veiss	
	Administrador de programas en el sector de Servicios de relaciones públicas y comunicaciones	

Apariciones en búsquedas

Apariciones en búsquedas

Con qué frecuencia ha aparecido tu perfil en los resultados de búsqueda entre el 9 de mayo y el 16 de mayo

28

Apariciones en búsquedas

Tu perfil está generando interés



Mira quién ha visto tu perfil en los últimos 90 días con una cuenta Premium



Begoña y millones de miembros más usan Premium

Probar Premium gratis

Las empresas en las que trabajan los profesionales que te buscan



Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Álava



Bilbao Ekintza



Banak

Principales cargo de los profesionales que te buscan

Responsable de estrategia comercial · 42,9 %

Comercial automovilístico · 10,7 %

Administrativo · 7,1 %

Profesor de escuela · 7,1 %

Comercial · 7,1 %

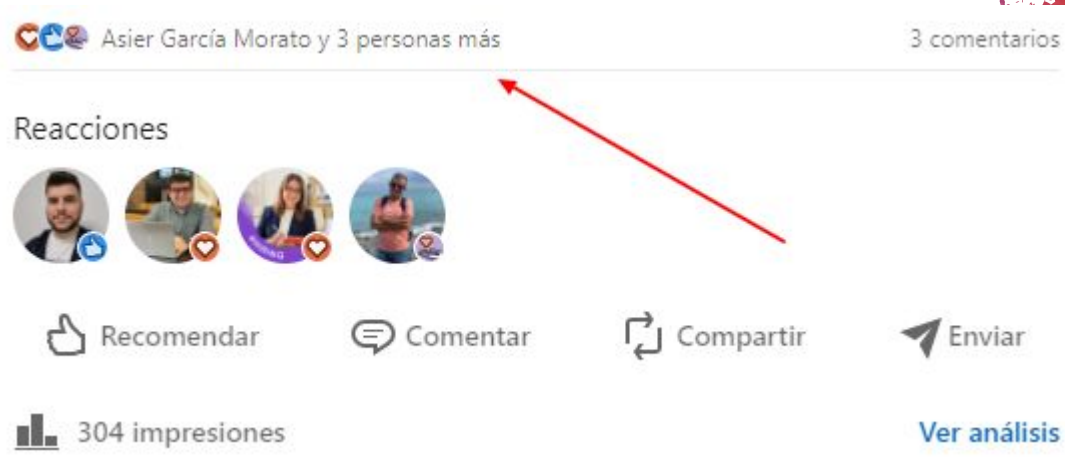
Impresiones de publicación



20 impresiones de tu publicación

Mira quién está interactuando con tus publicaciones.

Analicemos a fondo las publicaciones



Asier García Morato y 3 personas más 3 comentarios

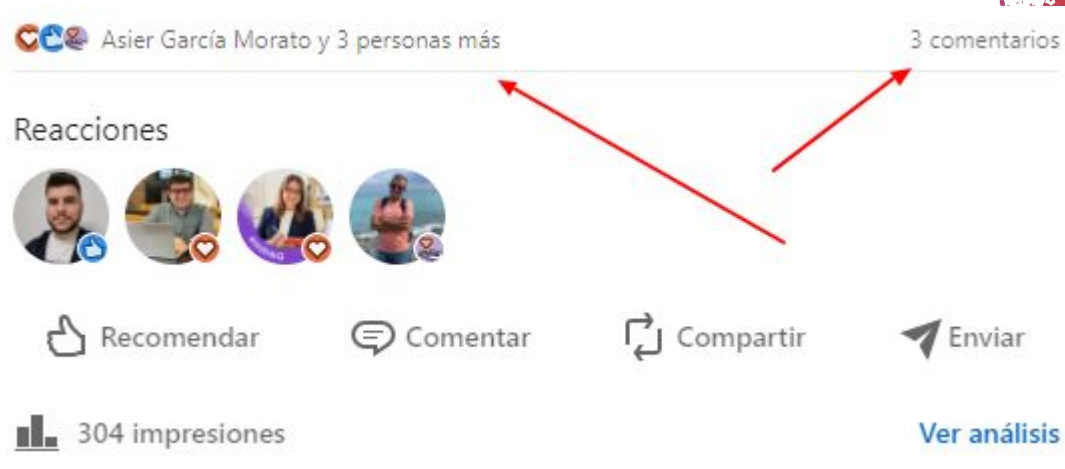
Reacciones

Recomendar Comentar Compartir Enviar

304 impresiones [Ver análisis](#)

A red arrow points from the bottom right towards the author information 'Asier García Morato y 3 personas más'.

Analicemos a fondo las publicaciones



Asier García Morato y 3 personas más 3 comentarios

Reacciones

Recomendar Comentar Compartir Enviar

304 impresiones [Ver análisis](#)

The image shows a social media post interface. At the top, the author is listed as 'Asier García Morato y 3 personas más' with a red arrow pointing to this text. To the right, '3 comentarios' is displayed with another red arrow pointing to it. Below the author information is a 'Reacciones' section showing four profile pictures of users who reacted. Underneath are four action buttons: 'Recomendar', 'Comentar', 'Compartir', and 'Enviar'. At the bottom left, there is a bar chart icon followed by '304 impresiones'. At the bottom right, there is a blue link that says 'Ver análisis'.

Analicemos a fondo las publicaciones

A screenshot of a social media post interface. At the top, it shows the author 'Asier García Morato y 3 personas más' and '3 comentarios'. Below this is the 'Reacciones' section with four user avatars and their respective reaction icons (thumbs up, heart, love, and another heart). Underneath are four action buttons: 'Recomendar', 'Comentar', 'Compartir', and 'Enviar'. At the bottom left, there is a bar chart icon and the text '304 impresiones'. At the bottom right, there is a blue link that says 'Ver análisis'. Three red arrows originate from the top of the post area: one points to the 'Reacciones' section, one points to the 'Comentar' button, and one points to the '3 comentarios' text.

Asier García Morato y 3 personas más 3 comentarios

Reacciones

Recomendar Comentar Compartir Enviar

304 impresiones Ver análisis



Jon Rivas Delgado · Tú
CEO en Caronte Web Studio
1 semana ·

Hoy el SEA empresarios Alaveses me ha invitado a dar una charla sobre emprendimiento a chavales de 16 años, en un colegio de #vitoriagasteiz. Como siempre, se trata de una experiencia super constructiva ...ver más



Imanol Rubio Ortún y 12 personas más

1 comentario



Recomendar



Comentar



Compartir

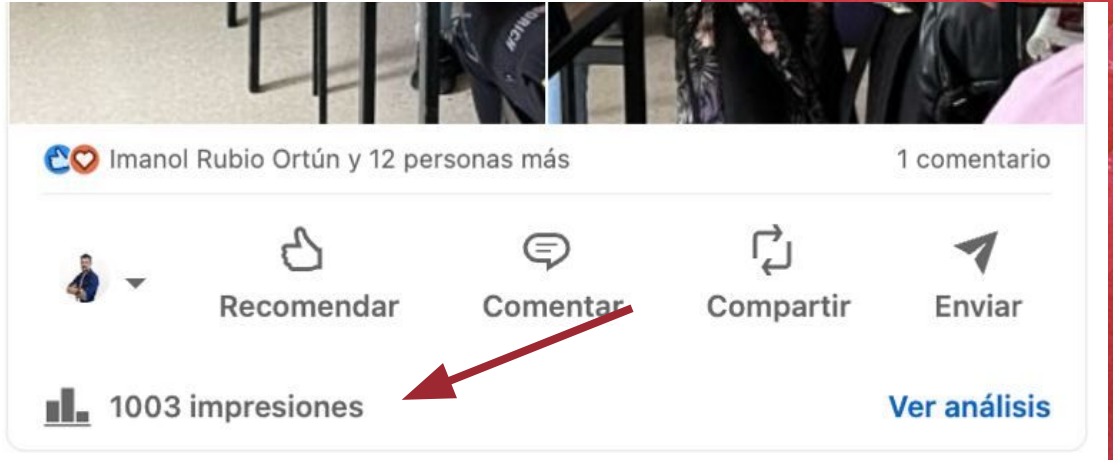


Enviar



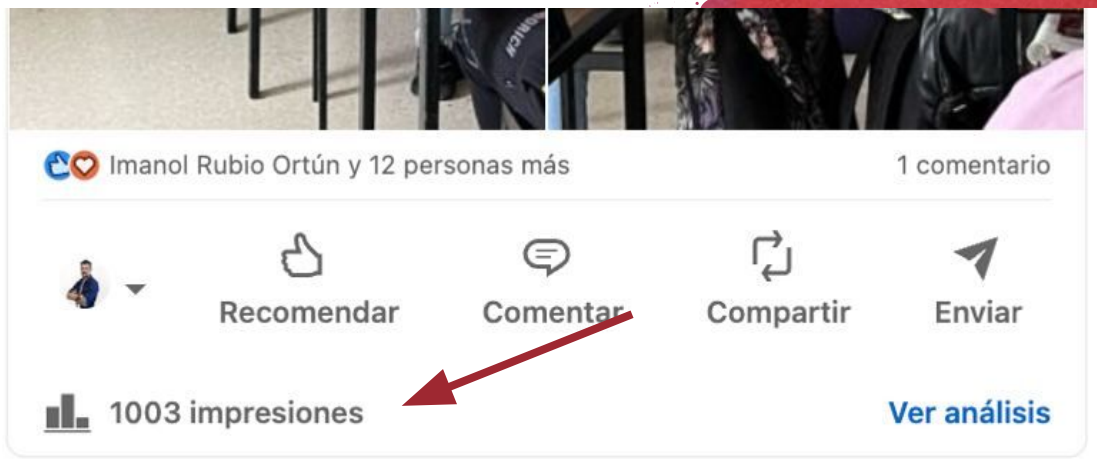
1003 impresiones

[Ver análisis](#)





× **Inviabile en FB o IG** al menos de que te vuelvas viral o ya tengas cierto reconocimiento



 **Jon Rivas Delgado** · Tú
CEO en Caronte Web Studio
1 mes · 

¡Se buscan CEOs!

Voy directamente al lío: Estoy construyendo, junto con tres age ...ver más



Círculo de Dueños de Agencias de Marketing

 99 83 comentarios · 13 veces compartido

  **Recomendar**  **Comentar**  **Compartir**  **Enviar**

 **23.106 impresiones** [Ver análisis](#)

 **Jon Rivas Delgado** · Tú
CEO en Caronte Web Studio
2 meses · 

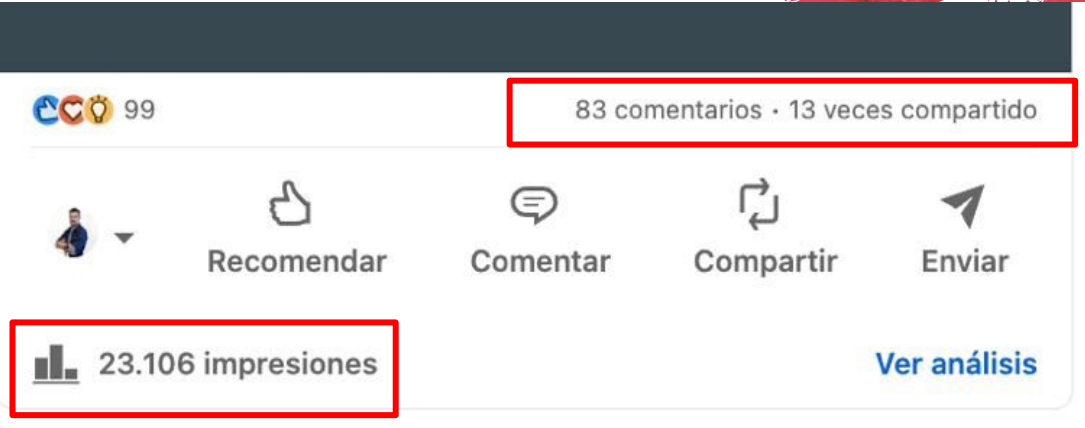
Busco personal, #hiring. ¿Conoces a alguien a quien podría interesarle?


 






 6 3 veces compartido


  **Recomendar**  **Comentar**  **Compartir**  **Enviar**

 **900 impresiones** [Ver análisis](#)



 99 83 comentarios · 13 veces compartido

  **Recomendar**  **Comentar**  **Compartir**  **Enviar**

 **23.106 impresiones** [Ver análisis](#)

Reacciones



Reaction carousel showing profile pictures of users who reacted with a thumbs up. Includes a '+91' button for more reactions.

Análisis de la publicación

Jon Rivas Delgado ha publicado esto · 1 mes



¡Se buscan CEOs!

Voy directamente al lío: Estoy construyendo, junto co ... mostrar más

Descubrimiento ?

23.109

Impresiones

Interacciones ?

Reacciones 99 →

Comentarios 83 →

Veces compartido 13 →

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Descubrimiento ?

23.109

Impresiones

Interacciones ?

Reacciones 99 →

Comentarios 83 →

Veces compartido 13 →

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Análisis de la publicación

Jon Rivas Delgado ha publicado esto · 1 mes



¡Se buscan CEOs!

Voy directamente al lío: Estoy construyendo, junto co ... mostrar más

Descubrimiento ?

23.109

Impresiones

Interacciones ?

Reacciones 99 →

Comentarios 83 →

Veces compartido 13 →

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Descubrimiento ?

23.109

Impresiones

Interacciones ?

Reacciones 99 →

Comentarios 83 →

Veces compartido 13 →

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Análisis de la publicación

Jon Rivas Delgado ha publicado esto · 1 mes



¡Se buscan CEOs!

Voy directamente al lío: Estoy construyendo, junto co ... mostrar más

Descubrimiento ?

23.109

Impresiones

Interacciones ?

Reacciones 99 →

Comentarios 83 →

Veces compartido 13 →

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Descubrimiento ?

23.109

Impresiones

Interacciones ?

Reacciones 99 →

Comentarios 83 →

Veces compartido 13 →

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Información detallada de las visualizaciones ?

Cargos ▾

Fundador · 2.2%



Cargo	Porcentaje
Fundador	2.2%
Cofundador	2.0%
Especialista en marketing	1.4%
Jefe de marketing	1.2%
Director de proyecto	1.2%

Cofundador · 2.0%

Especialista en marketing · 1.4%

Jefe de marketing · 1.2%

Director de proyecto · 1.2%

Clasificación SSI: ¿qué es?

- × Un **índice** creado por LinkedIn del 1 al 100
- × Mide, básicamente, tus **esfuerzos comerciales** en LinkedIn.
- × **iNo solo para vendedores!** Todo el mundo vende, aunque sea su propia marca personal.
- × **Todos los perfiles tienen SSI**


<https://www.linkedin.com/sales/ssi>

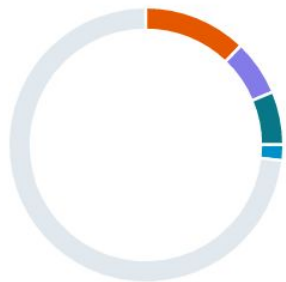
Mejor Clasificación SSI del sector

68 %

Mejor Clasificación SSI de la red

36 %


Índice de ventas con las redes sociales actual 

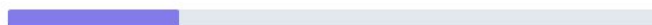



27
de 100

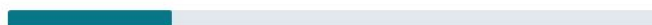
Los cuatro factores que determinan tu puntuación



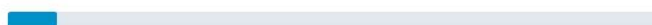
12,13 | Establece tu marca profesional 



6,54 | Encuentra a las personas adecuadas 



6,23 | Interactúa ofreciendo información 



1,85 | Crea relaciones 

Personas de tu industria



37
de 100

Los profesionales de ventas en la industria de Desarrollo de software tienen un **índice SSI medio de 37**.

Tu posición en el **68 % mejor**

▼ **Un 5 %** menos desde la semana pasada

Personas de tu red



25
de 100

Las personas de tu red tienen un **índice SSI medio de 25**.

Tu posición en el **36 % mejor**

▼ **Un 8 %** menos desde la semana pasada

Clasificación SSI: ¿en base a qué funciona?

- × Establece tu marca profesional: **Cómo de completo está tu perfil**
- × Encuentra a los contactos adecuados: **¿Identificas bien a los posibles clientes con la búsqueda avanzada?**
- × Interactúas aportando información: **¿Compartes contenidos e interactúas?**
- × Crea relaciones: **¿Creas vínculos con otros líderes?**

Tu índice de ventas con las redes sociales

Mejor Clasificación SSI del sector

3 %

Mejor Clasificación SSI de la red

4 %

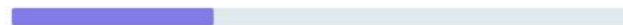
Índice de ventas con las redes sociales actual [?]



Los cuatro factores que determinan tu puntuación



19,13 | Establece tu marca profesional [?]



8,15 | Encuentra a las personas adecuadas [?]



13,73 | Interactúa ofreciendo información [?]



25 | Crea relaciones [?]

Personas de tu industria



Los profesionales de ventas en la industria de Servicios de TI y consultoría de TI tienen un **índice SSI medio de 35**.

Tu posición en el **3 % mejor**

Sin cambios desde la semana pasada

Personas de tu red



Las personas de tu red tienen un **índice SSI medio de 40**.

Tu posición en el **4 % mejor**

Sin cambios desde la semana pasada

Personas de tu industria



Los profesionales de ventas en la industria de Servicios de TI y consultoría de TI tienen un **índice SSI medio de 35**.

Tu posición en el **3 % mejor**

Sin cambios desde la semana pasada

Personas de tu red



Las personas de tu red tienen un **índice SSI medio de 40**.

Tu posición en el **4 % mejor**

Sin cambios desde la semana pasada

Media de SSI de la gente de tu industria

Media de SSI de la gente de tu red

¿Para qué sirve esto?

- × Para saber **qué tipo de público** llega a nosotros
 - × Qué tipo de empresas se interesan
 - × Qué cargos tienen las personas que nos buscan y encuentran
 - × Si el público es afín a lo que queremos
- × Si tu **estrategia está funcionando**
 - × ¿Están aumentando mi número de búsquedas?
 - × ¿Tengo más usuarios de segundo o tercer nivel?

Índice

- Presentación
- ¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo funciona el algoritmo?
- Consejos para conseguir clientes en LinkedIn
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- Las estadísticas y análisis en LinkedIn
- **Conclusión**
- Algunos consejos para un buen perfil
- Dudas y preguntas

Conclusión: ¿Cómo atraer clientes con LinkedIn?

- × **Cuidando tu perfil de marca**
- × Elaborando contenidos relevantes y de calidad
- × Creando una red de contactos
- × Interactuando con otros perfiles
- × Revisando tus estadísticas
- × Ajustando tu estrategia

Conclusión: ¿Cómo atraer clientes con LinkedIn?

- × Cuidando tu perfil de marca
- × **Elaborando contenidos relevantes y de calidad**
- × Creando una red de contactos
- × Interactuando con otros perfiles
- × Revisando tus estadísticas
- × Ajustando tu estrategia

Conclusión: ¿Cómo atraer clientes con LinkedIn?

- × Cuidando tu perfil de marca
- × Elaborando contenidos relevantes y de calidad
- × **Creando una red de contactos**
- × Interactuando con otros perfiles
- × Revisando tus estadísticas
- × Ajustando tu estrategia

Conclusión: ¿Cómo atraer clientes con LinkedIn?

- × Cuidando tu perfil de marca
- × Elaborando contenidos relevantes y de calidad
- × Creando una red de contactos
- × **Interactuando con otros perfiles**
- × Revisando tus estadísticas
- × Ajustando tu estrategia

Conclusión: ¿Cómo atraer clientes con LinkedIn?

- × Cuidando tu perfil de marca
- × Elaborando contenidos relevantes y de calidad
- × Creando una red de contactos
- × Interactuando con otros perfiles
- × **Revisando tus estadísticas**
- × Ajustando tu estrategia

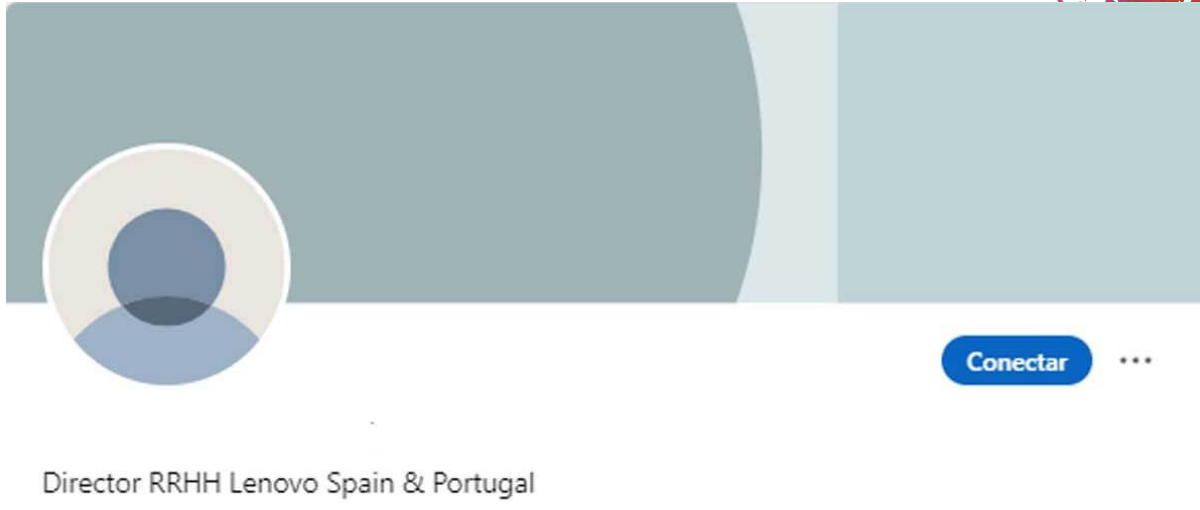
Conclusión: ¿Cómo atraer clientes con LinkedIn?

- × Cuidando tu perfil de marca
- × Elaborando contenidos relevantes y de calidad
- × Creando una red de contactos
- × Interactuando con otros perfiles
- × Revisando tus estadísticas
- × **Ajustando tu estrategia**

Índice

- Presentación
- ¿Qué es LinkedIn? ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo funciona el algoritmo?
- Consejos para conseguir clientes en LinkedIn
 - Perfil atractivo
 - Mantén tu estrategia de redes
 - Crea contenido relevante
 - Muestra tu imagen de marca
 - Trabaja las relaciones interpersonales
 - Interactúa
 - Enseña lo que haces
 - Aprovecha los formularios y encuestas
- Las estadísticas y análisis en LinkedIn
- Conclusión
- **Algunos consejos para un buen perfil**
- Dudas y preguntas

Algunos consejos para un buen perfil



Algunos consejos para un buen perfil



Jon Rivas Delgado  · 1er

CEO en Caronte Web Studio

Temas que suele tratar: #sem, #seo y #pymes

Vitoria-Gasteiz, País Vasco / Euskadi, España · [Información de contacto](#)

[Mi web personal](#) 

3782 seguidores · [Más de 500 contactos](#)



Iker Ruiz Pou, Alberto Bravo y 14 contactos en común más



Caronte Web Studio S.L.U.



Universidad de Deusto

Algunos consejos para un buen perfil

Acerca de

Soy desarrollador web y diseñador gráfico, pero mi especialidad es el SEO y el marketing online en general.

En el año 2018 me "embarqué" en la aventura de emprender, y he creado un equipazo de lujo para mi agencia de marketing: Caronte Web Studio.

Además, cuando saco un rato me encanta dar formación. Imparto cursos técnicos tanto a empresas como particulares, o en instituciones públicas o universidades.

En lo personal, me apasiona la fotografía, el arte y la música. Y viajar, siempre viajar.

Algunos consejos para un buen perfil

Acerca de




Una enamorada de los idiomas que, cuando apenas tenía uso de razón, descubrió que su gran pasión era comunicar.

Con el paso del tiempo, la comunicación empresarial y el branding se convirtieron en mi campo de trabajo escogido. Pero, casi por casualidad, descubrí el SEO y, como no supe decidirme, me dedico a saltar entre ambos mundos.

Me definiría como inquieta, organizada y líder. Con especial facilidad para gestionar proyectos, me gusta planificar cada movimiento y el trato con las personas.

Algunos consejos para un buen perfil

Compromisos ?




Destacado
Impacto social

Impacto social

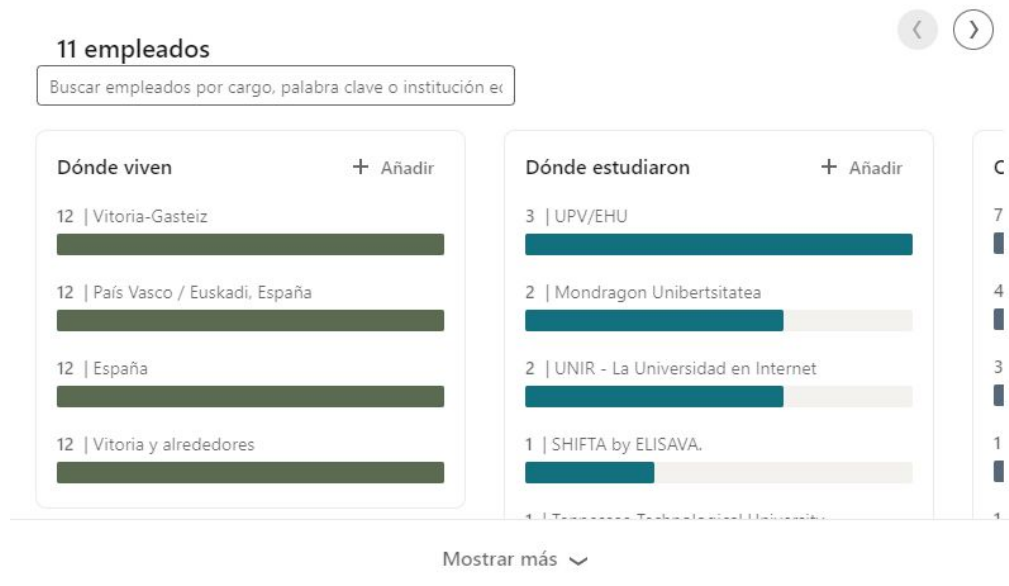
En Caronte Web Studio tratamos de aportar nuestro granito de arena a la sociedad todos los años, mediante diversas acciones y donaciones. Desde diseñar, imprimir y vender calendarios donde el 100% de la recaudación fue a parar a la asociación de Mujeres Alavesas con Cáncer de Mama y ginecológico, hasta financiar drones para un grupo de ni... [Ver más](#)

Compromiso de la empresa



Logotipos e Identidad Corporativa en Vitoria-Gasteiz - Caronte
carontestudio.com

Algunos consejos para un buen perfil



¡Extra! Algunas personas en LinkedIn que lo hacen muy bien

- × [Ainhoa Gómez Beltrán](#)
- × [José Ángel Arias Fernández](#)
- × [FOMO !\[\]\(3da2b303d29c1ea489bbe26a3f5ac664_img.jpg\) coworking](#)

Turno de dudas y preguntas



**Gracias por vuestra
atención**