

CONTIGO *Tu negocio es nuestra energía*

Programa para ayudarte a reorientar, adaptar y digitalizar tu negocio

NIVEL EXPERTO: *Sesión 3* **MARCA PERSONAL Y MARKETING DE INFLUENCIA**

PRESENTACIÓN YOUTH BUSINESS SPAIN (YBS)



- [Youth Business Spain](#) (YBS) somos una fundación dedicada a ayudar a jóvenes en dificultades a poner en marcha y consolidar sus negocios.
- Prestamos servicios a través de una red de entidades sociales con dilatada experiencia en el fomento y apoyo al autoempleo.
- Es miembro de [Youth Business International](#) (YBI), fundada por SAR el Príncipe de Gales para apoyar a jóvenes emprendedores en el mundo. Tiene presencia en más de 50 países de todo el mundo.
- Ofrecemos servicios gratuitos de Formación, Acceso a Financiación y Mentoring



GROWTH HACKING



NOMBRADO UNO DE LOS 5 MEJORES EXPERTOS DE ESPAÑA Y LATINOAMERICA



LuisFont.com



LinkedIn LUIS FONT

YouTube LUIS FONT

twitter @luisfont



@luisfont

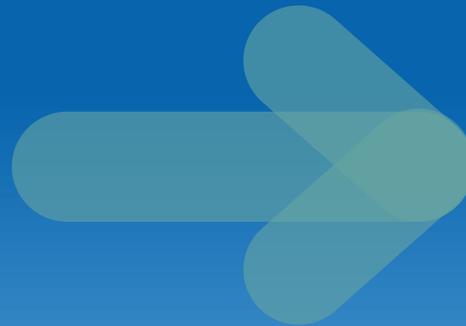
Instagram

facebook luisfontp

PREPARATE PARA EL WEBINAR

- ELIMINA DISTRACCIONES
- TOMA NOTAS

LOS QUE
LLEGUEN AL
FINAL DEL
WEBINAR



Social Sell ing

GUÍA FÁCIL PARA VENDER
EN LINKEDIN / 2019

Luis Font y Daniel Ronceros



omnitel
comunicaciones

AGILE SALES
.pro

MARCA PERSONAL DIGITAL

Linked 



LinkedIn™



INTRODUCCIÓN

¿POR QUE LINKEDIN?

660 million members in 200 countries and regions worldwide

La Red Social Profesional
más grande del mundo

722 MILLONES DE USUARIOS
en Octubre 2020



Regional membership

206M+ Europe

200M+ Asia and the Pacific

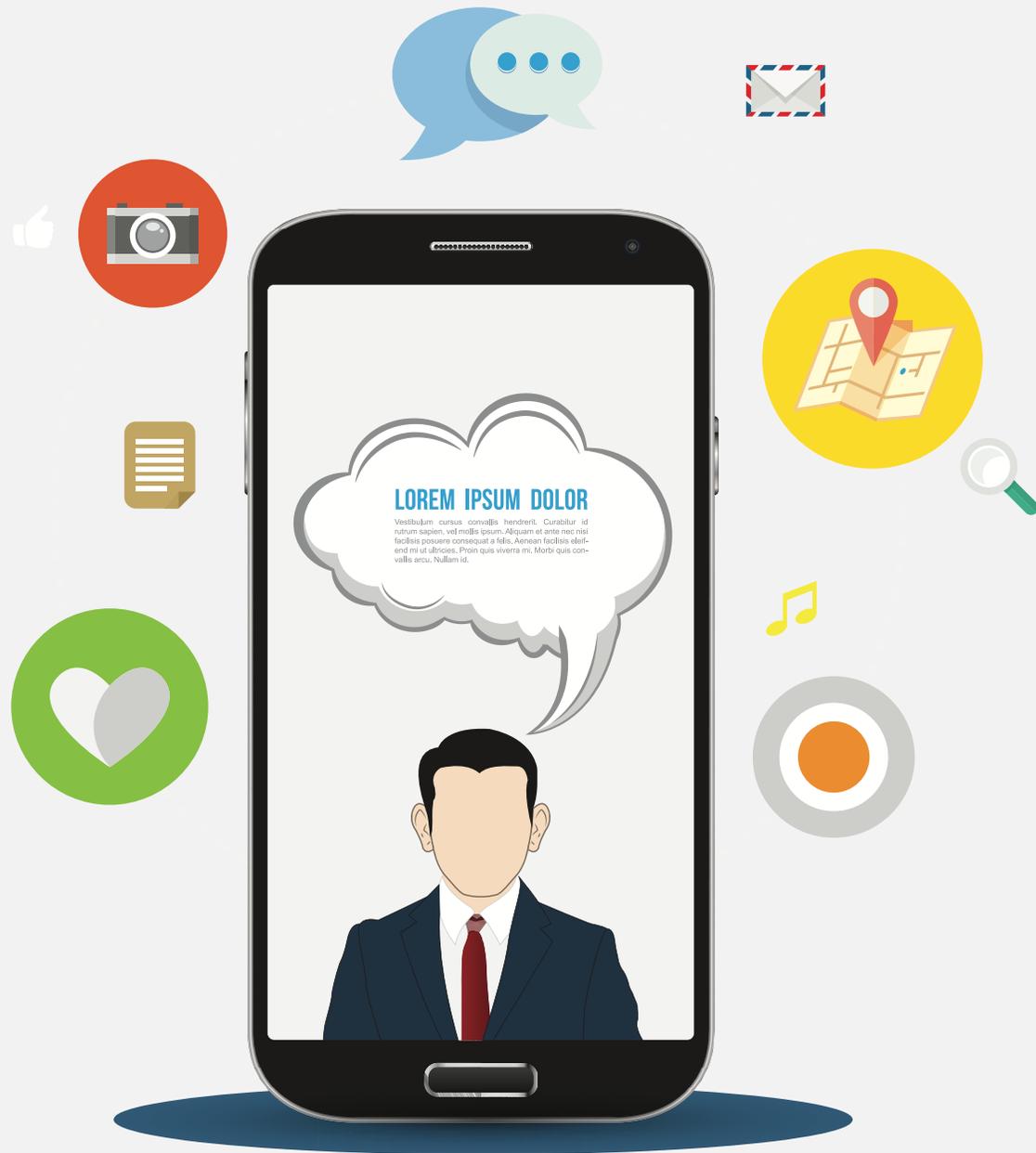
80M+ LATAM

12 Millones en España
13 Millones en Mexico
100 Millones de profesionales
que hablan Español

EL PROBLEMA



- Ni mi empresa ni yo somos conocidos en el mercado
- Me cuesta encontrar clientes y contactarlos
- Los potenciales clientes no responden a mis llamadas
- No genero suficientes visitas o llamadas comerciales
- No tengo un flujo constante de clientes
- No tengo un sistema que funcione para captar clientes



ON-LINE REPUTATION

- **La Reputación on-line** no es únicamente publicar en redes sociales
- **Convertirse en un referente de información** interesante para los potenciales clientes
- **Publicar frecuentemente información** de terceros: blogs, artículos, estudios,...
- **Interactuar con tus conexiones** con comentarios, likes, enlaces, haciendo y contestando preguntas

CHECK LIST PARA EL EXITO



TU PERFIL



TU ACTIVIDAD



LA BUSQUEDA DE CLIENTES



LA APROXIMACION SOCIAL



LA INVITACION



EL E-MAIL/MENSAJE



EL HABITO, MIS 20 MINUTOS AL DIA

Luis Font

MARCA PERSONAL Y VENTAS EN LINKEDIN

Conviertete en un profesional del Social Selling



CALCULA TU SOCIAL SELLING INDEX

Social Selling Dashboard

[Share your SSI](#)



Lluís Font

Digital Transformation & Business
Acceleration Catalyst

Top **1**%

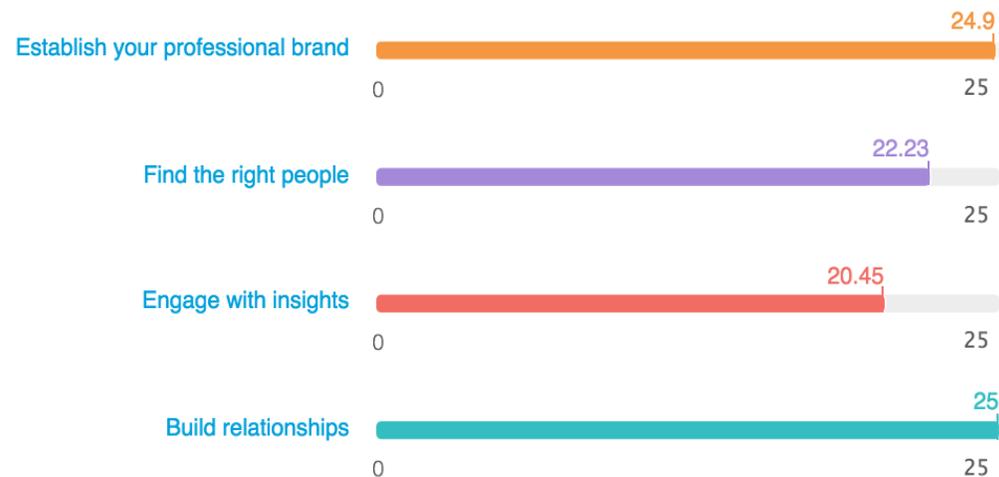
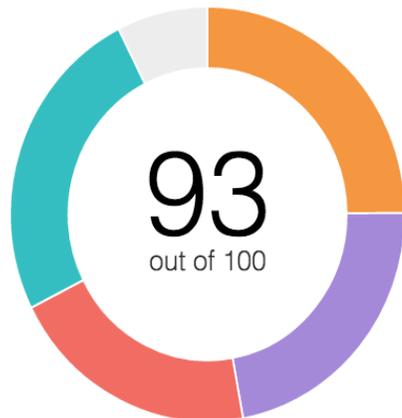
Industry SSI Rank

Top **1**%

Network SSI Rank

Social Selling Index – Today

Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right people, engaging with insights, and building relationships. It is updated daily. [Learn more](#)





OPTIMIZA TU PERFIL

ional Service Firms - An HB!

o una actualización

Imagen

PREMIUM **Luis Font**
Ver perfil

CUENTA

- Ajustes y privacidad
- Ajustes de suscripción Premium
- Centro de ayuda
- Idioma

GESTIONAR

- Cuenta de Sales Navigator
- Anuncios de empleo
- Página de empresa: LEAN INVESTMENT
- Página de empresa: AGILE SALES & MARKETING INSTITUTE
- Cerrar sesión

DESCONECTA LAS NOTIFICACIONES

ANTES DE EMPEZAR

Volver a LinkedIn.com

Cuenta Privacidad Anuncios Comunicaciones

Cómo ven los demás tu perfil y la información de tu red

Cómo ven los demás tu actividad en LinkedIn

Cómo utiliza LinkedIn tus datos

Preferencias de búsqueda de empleo

Bloquear y ocultar

Visibilidad de tu perfil fuera de LinkedIn

Elige cómo quieres que aparezca tu perfil en los servicios de nuestros socios y otros servicios autorizados.

Cómo ven los demás tu actividad en LinkedIn

Opciones de visualización del perfil

Elige navegar de modo visible o privado.

Gestionar tu estado

Elige quién puede ver si estás en línea en LinkedIn.

Compartir ediciones del perfil

Elige si quieres que se notifique a tu red tus cambios de perfil.

¿Quieres compartir los cambios de tu perfil con tu red?
Tu red podrá ver si haces cambios en el perfil, recomiendas algo o sigues a empresas.

No

Notificar a tus contactos cuando aparezcas en las noticias

Elige si quieres que notifiquemos a tu red de que te han mencionado en un artículo o en la entrada de un blog.

Menciones de otras personas

Elige si otros miembros pueden mencionarte.

Experiencia

Inglés (perfil principal) Español

Cargo *

Director Executive MBA La Salle

Empresa *

La Salle BCN

Ubicación

Barcelona y alrededores, España

De *

septiembre Actualidad

2017

Actualmente tengo este cargo

Actualizar mi sector

Actualizar mi titular

Descripción

Compartir con tu red

Desactivado Si activas esta opción, se notificará a tu red sobre este cambio de empleo y los aniversarios laborales. [Mira qué compartimos](#)

Borrar Guardar

TU PERFIL (I)

Claves para un perfil atractivo

- Foto profesional y adaptada a tu sector
- Completado y Trabajado:
 - Tus estudios
 - Tu experiencia
 - Tu presentaciones y las de tu empresa
- Usa las armas que te da LinkedIn:
 - Profesional Head Line “Titular”
 - Background Picture
- Consistente con otras redes sociales, especialmente twitter.
- Y crea un Summary “Extracto”

PLAN DE ACCIÓN DIGITAL I

LuisFont.COM
DIGITAL LEADERS

Lluís Font
Director eMBA La Salle | Digital Transformation | Business Acceleration & Science Driven Sales | Speaker | Coach H2020
Barcelona y alrededores, España

[Añadir sección](#) [Más...](#)

La Salle BCN
Stanford University
Ver información de contacto
Ver contactos (más de 500)

Senior executive and entrepreneur who has created successful business for software, internet, and e-commerce companies in the US, EU, China, and Japan. A strategic thinker, whose business acumen and unique ability to capitalize on emerging market trends, has strong leadership and execution skills...

Más de 3

Mostrar más

Tu panel Estelar
Solo para ti

1.621 Quién ha visto tu perfil	1.535 visualizaciones de publicaciones	2.405 apariciones en búsquedas
-----------------------------------	---	-----------------------------------

TU PERFIL (II): EL EXTRACTO

- Primera persona o tercera persona
- Más cercano o más formal
- Redacción preguntas y respuesta
- Cronológico o inverso
- Tu logros primero



- Quién eres
- Qué haces
- A qué mercado te diriges
- Qué resultados prometes
- Porqué deben elegirte a ti
- Datos para contactar contigo bien visibles. Mail y/o teléfono, Skype, ...

1. Estilo corporativo

https://www.linkedin.com/in/luisfont/?locale=es_ES

2. Prometes resultados concretos con cifras

<https://www.linkedin.com/in/jimenacortes/>

3. Estilo discurso de ventas

<https://www.linkedin.com/in/copywriter-creativo/>

4. Extracto de presentación personal profesional

<https://www.linkedin.com/in/julio-turmo-de-padura-855a6839/>

5. Curriculum impresionante

<https://www.linkedin.com/in/carloseresgft/>

LA SONRISA :) – EL PEGAMENTO SOCIAL

- La sonrisa es universal
- Nos cuesta fruncir el ceño a una persona que nos sonrío
- Sonreír nos hace sentir mejor y también a los que están con nosotros
- También se ha asociado la sonrisa a la reducción de los niveles de hormonas causantes del estrés (adrenalina, cortisol y dopamina) y la disminución de la presión arterial.





COMPLETA DETALLES

TU PERFIL (II)



- Personaliza la url de tu perfil
- Información de contacto: email, mensajería, telefono
- Completa los perfiles sociales: twitter, web de empresa, blogs,...
- Agrega un enlace a tu perfil de LinkedIn en tu e-mail, página web, blog...
- ¿tienes proyecto, publicaciones?
- Ordena y selecciona tus habilidades
- Pide recomendaciones

- Crea un perfil multimedia: Completa tu perfil con imágenes, presentaciones, videos, documentos...
- Reorganiza el orden de tu perfil en función de lo que más te interese
- Completa otros aspectos como organizaciones, voluntariado,...

TU ACTIVIDAD: CONTENIDO DE VALOR

Comparte y publica

- Busca artículos interesantes en internet y publícalos:
 - Interesantes para tus potenciales clientes
 - De tu sector, de management o profesionales
- Valora en publicar fotos motivacionales tienen un gran éxito de audiencia, pero no puede ser lo único que publiques.
- Publica post en “LinkedIn Pulse” tienen gran relevancia.
- Publica en grupos, es un publico mas segmentado y tiene mayor impacto.



Lluís Font

Digital Transformation & Business Acceleration
Catalyst

Edit post

View stats

5 características para un buen equipo de startup

Nov 30, 2015 | 289 views | 30 Likes | 1 Comment | [in](#) [f](#) [t](#)

Quizá ya hayas cumplido todas aquellas ideas que te permiten crear un startup, pero sin lugar a dudas tienes que llevarla a cabo para por fin conseguir beneficios empresariales. Para que tus metas sean alcanzadas debes confiar en un **equipo de startup**, y aquí están las características que debe tener. Anótalos en un lugar seguro :)

Equipo de startup: El trabajo se hace en conjunto

10 TIPOS CONTENIDO DE VALOR

Comparte y publica

1. Newsletter
2. Artículos en el Blog
3. White-paper (pdf descargable)
4. eBook
5. Vídeos
6. Infografías
7. Imágenes
8. Presentaciones (slideshare)
9. Webinars
10. Otros: Podcast, Test, Guías...

The Content Marketer's Essential Guide To: THE 21 TYPES OF CONTENT WE ALL CRAVE

- 1 Content that reminds us that life is short.
- 2 Content that reminds us that dreams can come true.
- 3 Content that gives us faith to believe for bigger things.
- 4 Content that reminds us that we matter.
- 5 Content that reminds us of the overlooked or forgotten "basics."
- 6 Content that has unexpected twists.
- 7 Content that tells us a story.
- 8 Content that takes us along on a journey.
- 9 Content that inspires us to action.
- 10 Content that makes us laugh or smile.
- 11 Content that makes us cry (tears of joy or sadness)
- 12 Content that reveals secrets.
- 13 Content that surprises us.
- 14 Content that encourages us to never give up.
- 15 Content that reminds us that we are one-of-a-kind and encourages us to live that way.
- 16 Content that reminds us that there's more.
- 17 Content that confirms our assumptions.
- 18 Content that challenges our assumptions.
- 19 Content that educates while entertaining us.
- 20 Content where David defeats Goliath.
- 21 Content that gives us a fresh point of view even about common things.

LINKEDIN Y SLIDESHARE



- **Slideshare** es el lugar donde más profesionales del mundo van en busca de conocimiento empresarial, es la mayor base de datos de transparencias del planeta.
- LinkedIn adquirió Slideshare en 2012 por 119M\$ por lo tanto cualquier presentación que subamos a slideshare sera bien promocionada por LinkedIn
- **Tu perfil debe contener presentaciones aporta mucho valor**, pueden ser tuyas o de tu empresa, las presentaciones se pueden subir relacionadas directamente con tu perfil o con tu empresa actual en incluso pasada
- **Slideshare es el lugar donde más profesionales** del mundo van en busca de conocimiento empresarial.
- Hay un tema curioso que no entiendo, las presentaciones que se sube a Slideshare tienen un “preview” mucho peor que las que se suben directamente a tu perfil
- En agosto de 2015, LinkedIn SlideShare lanza Clipping, que permite guardar diapositivas individuales de presentaciones en tu propia colección (Clipboard). Se puede utilizar como marcador, para coleccionar y organizar las diapositivas a las que quieras volver a acceder en cualquier otro momento.

LINKEDIN, YOUTUBE & VIMEO

You **Tube**



Linked **in**

vimeo

- Fuera de los muros de la corporación el contenido en vídeo no deja de crecer de forma exponencial. La cultura audiovisual está ganando la batalla también en Internet a la cultura escrita. Y dentro de la empresa empieza a ocurrir lo mismo de forma lineal, segura y efectiva.
- La oportunidad es inmensa para las empresas que sepan aprovechar un activo tan valioso y ligado al siglo XXI como es la omnipresencia del video en todos los ámbitos.
- LinkedIn permite asociar videos o tu perfil profesional tanto a nivel perfil como a nivel empresa
- También permite asociar videos a post y compartir videos directamente
- La utilización de video corporativo y de producto es una oportunidad excelente para comunicar con nuestros clientes presentes y de futuro.

Todo

- Tareas a realizar cada día:
 - **Buscar potenciales clientes**
 - **Estudiar su perfil**
 - **Socializar con ellos**
 - **Conectar, envía invitaciones personalizadas**
 - **Prospectar, envía mensajes de calidad**

1.

2.

3.

4.

- Crea tu Marca:

- Comparte un artículo diariamente
- Escribe un artículo a la semana, cada 15 días o cada mes
- Comenta, Pregunta, Responde

- Es una forma más efectiva de captar la atención del comprador
- Genera una imagen de marca positiva de la empresa (marca) y del profesional (vendedor)
- No quema al vendedor como las llamadas a puerta fría
- El vendedor genera lo que en inglés se llama “thought leadership” (liderazgo intelectual)
- Permite tener métricas claras del esfuerzo realizado para conseguir nuevos clientes
- Ventas y Marketing (inbound/outbound) esta alineados en la generación y difusión de contenidos





<https://bit.ly/libro-socialselling>



NO SOBREVIVEN
LOS MÁS FUERTES
Y MÁS GRANDES,
SOBREVIVEN
LOS QUE SE ADAPTAN
MEJOR
Y MÁS RÁPIDO

GRACIAS POR TU ATENCIÓN

¡Hasta la próxima!

Linked  LUIS FONT

You  LUIS FONT

twitter 

@luisfont



@luisfont

Instagram

facebook

luisfontp

luis@luisfont.com

endesa



Youth Business
Spain