



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Webinar **Exportador**

**Christian
Saldaña Paz**

Consultor
Marketing Digital

csaldana@atumedidadigital.com

Miércoles del Exportador

**El poder de publicidad en
LinkedIn para empresas B2B**

2021

Contenido

- Tendencias para LinkedIn 2021
- Para qué sirve LinkedIn
- Mejorando tu perfil de LinkedIn personal
- **Te vas a morir cuando veas tu SSI en LinkedIn**
- ¿Cómo aumentar el engagement en LinkedIn ?
- LinkedIn : Página de Negocio
- Publicidad con LinkedIn ADS



Webinar
Exportador

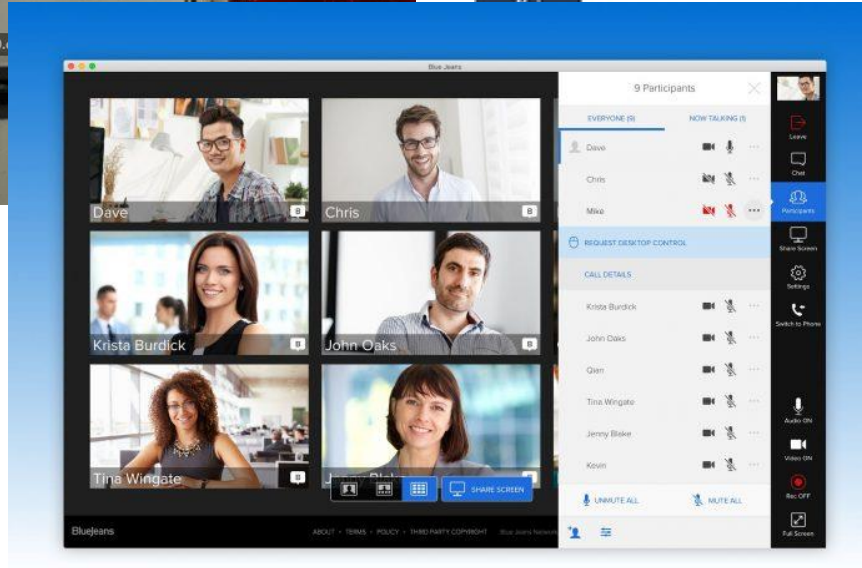
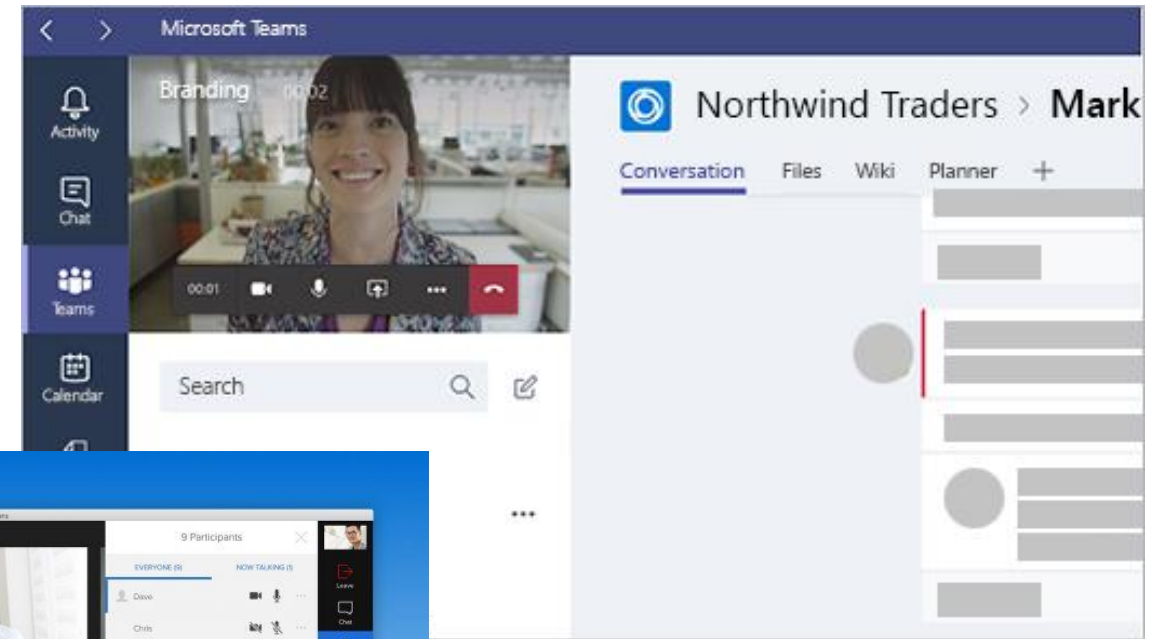
Tendencias para LinkedIn 2021

LinkedIn Stories



Esta nueva herramienta estará disponible tanto en la app móvil como en la versión escritorio gracias a la alianza con Zoom, Microsoft Teams y BlueJeans

Integración de servicios de videollamada



Para qué sirve LinkedIn:

- ✓ Mejorar tu marca.
- ✓ Ganar visibilidad.
- ✓ Conseguir contactos.
- ✓ Atraer tráfico.
- ✓ Hacer networking.

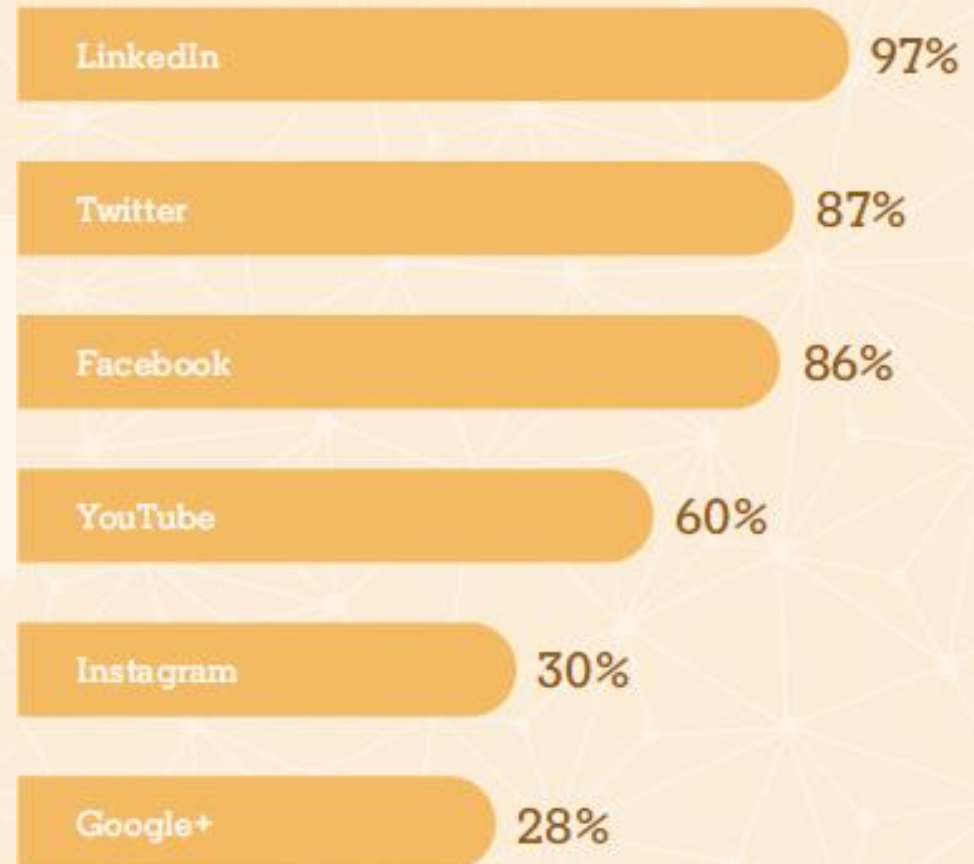
Marketing de Contenidos

LinkedIn es el canal más importante para marketing de contenido



Casi todos los profesionales de marketing B2B usan LinkedIn para sus actividades de marketing de contenido

Redes sociales que los profesionales de marketing B2B usan para sus actividades de marketing de contenido (6 más importantes)⁵



Optimiza Las experiencias Laborales

Las experiencias laborales son el momento clave para posicionar la palabra clave por la cual buscamos que nuestro perfil sea encontrado. El algoritmo le otorga mucha más importancia a las palabras claves incluidas en el título de las experiencias que en la descripción.

The screenshot shows a LinkedIn search interface with the search bar containing 'analista comercial de marketing digita'. Three search results are displayed, each with a profile picture, name, degree, and current/past job titles. Red arrows point to specific keywords in the descriptions:

- Vera Mora Vásquez** (2nd): MSc in Marketing and Commercial Management | Digital Marketing | Barcelona Area, Spain. Past: Brand Manager at Johnny Rockets - -Trabajo en conjunto con la agencia de marketing digital para el manejo de las redes sociales y... (arrow points to 'marketing digital')
- Vanesa Fernández Quevedo** (2nd): Marketing Digital | Analista | SEM | Campañas digitales | B2B | B2C | Madrid Area, Spain. Current: Analista de marketing digital at Endesa (arrow points to 'marketing digital')
- Lucas Madiedo Riera** (2nd): INNOVATION AND DIGITAL MARKETING | Madrid Area, Spain. Current: Responsable de Marketing Digital e Innovación at CARMILA (arrow points to 'Marketing Digital')

Edita la URL de tu perfil

Google encuentre tu nombre, tu perfil de LinkedIn va a aparecer en los primeros resultados. También incluye una palabra clave genérica que te represente.



linkedin.com/in/christiansaldanapaz-consultor-marketing-digital/

Twitter Varios Google Adword YouTube Crehana: Comunida... WordPress Inteligencia Emoc

Buscar Inicio Mi red

DIGITAL
MARKETING
Experimenta, Optimiza y Mejora

Añadir sección

Christian Saldaña Paz
Consultor en Marketing Digital - Ecommerce
Perú · 298 contactos · [Información de contacto](#)

- Agencia de M - A Tu Medid
- Universidad I Católica del I

Muestra a los técnicos de selección que estás buscando empleo y controla quién puede verlo. [Comenzar](#)

Muestra los servicios que ofreces para puedan encontrarte a ti y a tu empresa búsquedas [Comenzar](#)



Webinar
Exportador

Te vas a morir cuando veas tu SSI en LinkedIn

Social Selling Index

SSI SCORE
SOCIAL SELLING INDEX



El Índice de Venta Social en LinkedIn (SSI) es una medida que te posiciona a ti como profesional o empresa en relación a cómo usas LinkedIn como *herramienta de venta*.

Cuanto mayor sea tu posición en el ranking, más supuestas posibilidades de venta tienes a través de LinkedIn.

Social Selling Index

LinkedIn Índice de ventas con las redes sociales

Panel sobre las ventas con redes sociales





Christian Saldaña Paz
Consultor en Marketing Digital - Ecommerce

40% más alto
Clasificación SSI del sector

43% más alto
Clasificación SSI de la red

Índice de ventas con redes sociales: hoy

Tu índice de ventas con redes sociales (SSI, por sus siglas en inglés) mide la eficacia con la que estableces tu marca profesional, encuentras a las personas adecuadas, interactúas con información y creas relaciones. Se actualiza a diario. [Más información](#)



31
de 100

Establece tu marca profesional	15,03	0	25
Encuentra a las personas adecuadas	10,01	0	25
Interactúa ofreciendo información	2,1	0	25
Crea relaciones	4,31	0	25

Tu Foto lo dice Todo


Midiendo EL Puntaje de Tu Foto Perfil en LinkedIn, aunque no lo creas...

<https://www.snappr.co/photo-analyzer/>

snappr PHOTO ANALYZER BETA

Book a Snappr

¿Qué tan buena es tu foto de perfil de LinkedIn?

El Photo Analyzer de Snappr utiliza la última investigación, combinada con el reconocimiento de imágenes y las tecnologías de aprendizaje automático, para determinar qué tan bien funcionará su foto. 

[Analizar mi foto de LinkedIn](#)



Face

59/100



Smile

100%



Jawline

100%



Squinch

100%



Christian's Photo Score:

67/100

Its not awful, but given this is people's first impression of your professional profile, its not great either. Plenty of actionable tips below!

Share your score

[or upload another photo to analyze](#)

Webinar
Exportador

¿Cómo aumentar el engagement en LinkedIn ?

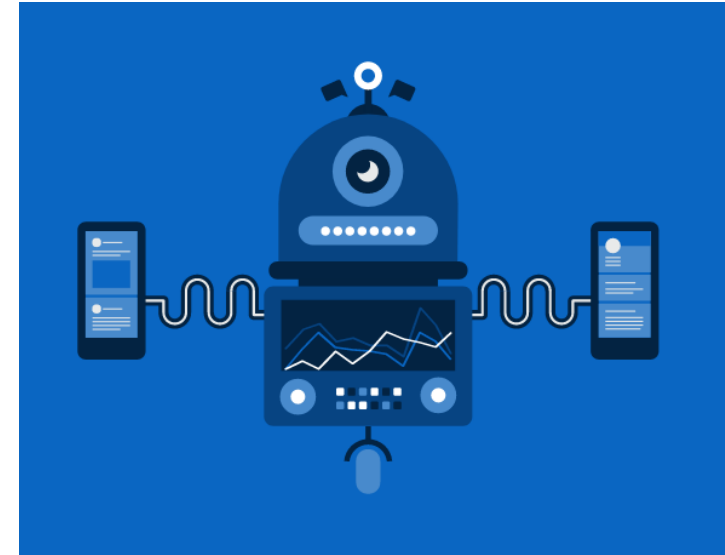
Engagement

Estos son unos cuantos tips para que no caigas en una cuenta aburrida:

- Comparte datos interesantes para tu audiencia
- Publica sobre las novedades de tu empresa
- Crea infografías
- Comparte noticias de actualidad e interés

- ✓ **Transparencia**
- ✓ **Publica contenido de manera habitual**
- ✓ **Encontrar el mejor horario para publicar**
- ✓ **Generar interacciones con compañeros de trabajo**

El algoritmo de LinkedIn tiene tres señales para decidir cuál es el orden en el que los posts se muestran a los miembros en su propio feed.



1. **Las conexiones personales**
2. **Tus intereses**
3. **Tu contenido tiene que ser relevante y de calidad**



Webinar
Exportador

LinkedIn : Página de Negocio

LinkedIn : Página de Negocio

Para lograr esta meta, las páginas se basan en tres pilares clave:

1 Participa en las conversaciones que importan

Las páginas te ofrecen herramientas para lo siguiente:

- Fomentar la interacción diaria con tu comunidad.
- Escuchar y responder a las conversaciones sobre tu marca o sobre temas relevantes en LinkedIn.

2 Conoce a tu público y amplíalo

Las sugerencias de contenido:

- Sacan a la superficie los temas y el contenido que marcan tendencia en tu público objetivo en LinkedIn.
- Te permiten seleccionar y crear contenido con el que tu público sin dudas interactuará.

3 Anima a tus empleados a publicar

Las páginas de LinkedIn te permiten:

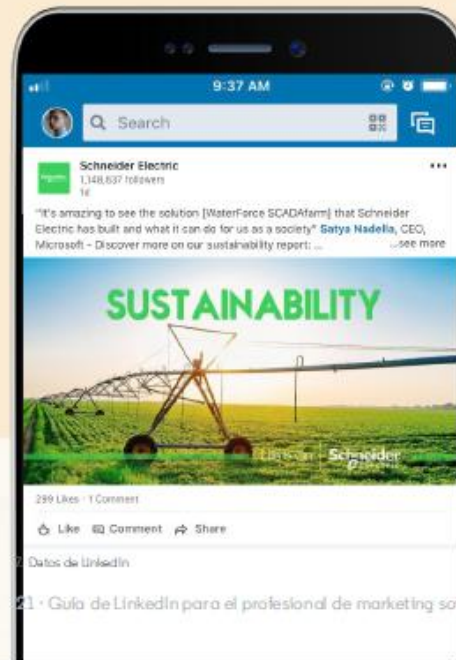
- Descubrir y volver a compartir el contenido público de tus empleados en LinkedIn desde tu página.
- Responder a las publicaciones que mencionan tu página de LinkedIn, como testimonios de clientes y valoraciones de productos, y compartirlas. Mostrar las conversaciones que se mantienen sobre tu empresa.
- Ayuda a que tu marca se destaque en la multitud.

LinkedIn : Página de Negocio

UNA IMAGEN VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

Publica imágenes, videos, PDF y otros documentos en tus páginas de LinkedIn para complementar el mensaje único de tu marca.

En sus publicaciones, Schneider Electric deja de lado las fotos de archivo y usa imágenes atractivas con la marca.



LOS ENLACES AUMENTAN LA INTERACCIÓN

Las actualizaciones que contienen enlaces pueden obtener hasta un **45%** más de interacciones que las actualizaciones sin enlaces.⁷

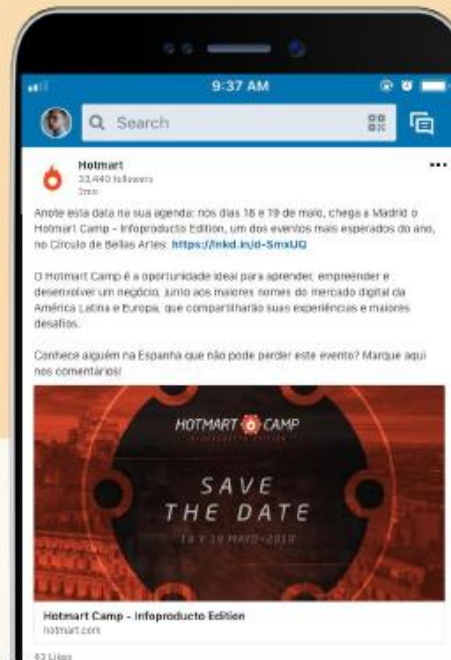
Las actualizaciones de Hotmart casi siempre incluyen una llamada a la acción.

Con enlaces



45%
más

Sin enlaces



CONOCE A TU PÚBLICO

Usa las sugerencias de contenido para comprender los temas que más le interesan a tu público.

Hays logra posicionarse como líder de opinión en el sector agregando valor y ofreciendo consejos de manera constante a las personas que buscan empleo.



LinkedIn : Página de Negocio

LinkedIn navigation bar: Inicio, Mi red, Empleos, Mensajes, Notificaciones, Yo, Productos, Publica un anuncio de empleo

Search: Buscar

SOLEX Vista del administrador Ver como miembro

Inicio Páginas de empleo Contenido Análisis Actividad Herramientas del administrador

SOLEX WWW.SOLEX.BIZ

Nuestros Socios de Negocios

IBM Gold Business Partner + a b l e a u serviceNow

SOLEX Servicios y tecnologías de la informaci...
Santiago, Región Metropolitana- Santiago · 1789 seguidores

Brindamos Soluciones confiables e innovadoras

+ Seguir Visitar sitio web

Análisis Invita a contactar Mensajes

Webinar
Exportador

Publicidad con Linkedin ADS

LinkedIn ADS

ADMINISTRADOR DE CAMPAÑAS

Default Campaign Group
Untitled Campaign

Paso 1
Configurar la campaña

- Selección del objetivo
- Público
- Formato del anuncio
- Ubicación
- Presupuesto y planificación
- Seguimiento de las conversiones

Paso 2
Configurar los anuncios

Paso 3
Revisión y lanzamiento

Volver a la cuenta

Objetivo **NUEVO**

¡Manos a la obra! Selecciona el objetivo que mejor se adapte a tus necesidades.

Conocimiento	Percepción	Conversiones
Conocimiento de la marca	Visitas al sitio web	Generación de contactos
	Interacción	Conversiones en el sitio web
	Visualizaciones de vídeo	Solicitudes de empleo

Previsión de resultados

Público

Formato del anuncio

Ubicación

EDICIÓN DEL 5.º ANIVERSARIO

Guía para el

profesional de marketing sofisticado de LinkedIn



Webinar
Exportador

Para descargar la guía aquí:



<https://bit.ly/3g9kbsw>

Webinar Exportador



Christian Saldaña Paz

Consultor
Marketing Digital

csaldana@atumedidadigital.com

Seminarios Virtuales
Especializados OCEX

Preguntas y respuestas

¿Más consultas sobre los mercados OCEX?

www.promperu.gob.pe/consultaPPM.aspx



**¡Gracias por haber sido
parte de este Webinar!**

Recuerda que puedes encontrar mayor información sobre todas nuestras actividades y webinars en nuestras redes sociales y página web.