

Profesionales Conectados

Una Guía para iniciarse en LinkedIn

un ebook de Officenet Staples



Profesionales Conectados

por Nacho Bottinelli



Versión 1.0 - Julio de 2010

Todos los derechos reservados - Creative Commons.

www.empezarenlinkedin.com.ar

Prólogo

Por Leo Piccioli

Gerente General de Officenet Staples Argentina

El mundo está cambiando. Las cartas que enviábamos se convirtieron en faxes, que evolucionaron a emails y de allí a tweets o sms para las nuevas generaciones. Y en el futuro seguramente serán otra cosa.

Las relaciones laborales evolucionan junto con la comunicación. Los grupos de trabajo se hacen cada vez más virtuales, y se puede conocer a un colega laboral sin nunca haberlo visto u oído por teléfono siquiera.

Muchas herramientas nacen, tienen furor, y desaparecen online. Solo las que realmente agregan valor innovando o simplificando algo subsisten.

Una de ellas es LinkedIn. Una herramienta que uso hace años para encontrar proveedores, contactarme con potenciales clientes, buscar candidatos para trabajar con nosotros e incluso reconectarme con viejos conocidos.

En Officenet Staples la usamos desde hace años y su utilidad es cada vez mayor para nosotros. Por eso pensamos que sería genial poder compartir con otras personas este E-Book que apunta a ser cada vez más eficientes, simplificar nuestra vida en el trabajo, e incluso divertirnos en el camino.

Cualquier sugerencia para mejorar nuevas versiones será bienvenida!

Saludos,

Leo

<http://officenet.blogspot.com>

<http://ar.linkedin.com/in/leopiccioli>

Índice de Contenidos

Prologo.

Guía Rápida.

Que es LinkedIn.

Establecer el perfil Profesional.

Mantener contacto con colegas y amigos.

Encontrar expertos e ideas.

Explorar Oportunidades.

¿Cuales son los beneficios de hacer Networking?

¿Por qué es importante estar en LinkedIn?

¿Cómo hacer crecer y mantener tu red?

Crear un buen perfil completo y actualizado.

La importancia de las introducciones.

¿Tiene sentido agregar a gente que no conozco a mi red?

El poder de las recomendaciones.

¿Cómo leer "realmente" una recomendación?

El valor agregado de los grupos.

Aumentar la credibilidad y visibilidad con las "Respuestas".

¿Se puede buscar trabajo con LinkedIn?

Testimonios.

LinkedIn para Empresas.

Usar LinkedIn desde tu Smartphone.

Guía Rápida.

Si nunca usaste LinkedIn y todavía no tenés una cuenta acá van algunos consejos para que te inicies rápidamente.

1. Abrí tu cuenta acá: <https://www.linkedin.com/reg/join>
2. No te olvides de agregar una foto a tu perfil y completar los datos básicos.
3. Si no tenes con quien conectarte podés sumarnos a tu red: [Nacho Bottinelli](#), [Leo Piccioli](#), [Gabriel Edelberg](#).
4. Empezá a seguir a una empresa: [Officenet Staples](#)
<http://www.linkedin.com/companies/officenet-staples>
5. Seguí leyendo este e-book 😊

¿Qué Es LinkedIn?

LinkedIn es la mayor red social de profesionales que conecta a personas en situación laboral y empresas, ayudándolos a intercambiar conocimientos, ideas y oportunidades.

Desde su creación en 2003 hasta junio de 2010 ha logrado reunir a más de 65 millones de miembros en el mundo y está presente en más de 200 países con empresas de 500 industrias distintas.

LinkedIn no es sólo un curriculum vitae en internet. Es una herramienta para construir reputación y obtener una representación visual del alcance de la red de contactos y negocios de cada miembro.

Establecer el perfil profesional

Hoy en día es fundamental contar con un perfil profesional online. En la actualidad internet es la herramienta más usada para buscar información tanto de productos, servicios o personas. Se realizan más de 250 mil búsquedas diarias a través de LinkedIn.

¿Pensaste alguna vez en que alguien puede estar "googleando" tu nombre para obtener referencias? LinkedIn es la clave para controlar la identidad online. Ante la búsqueda de información sobre una persona, es muy probable que un usuario obtenga como uno de los principales resultados tu perfil de esta red.

El inmenso valor añadido que esto tiene, es que podemos controlar la información que daremos a conocer sobre

nosotros, al menos en la primera impresión. Puedes mostrar lo que necesitas y te conviene que vean. LinkedIn es el sitio número uno para buscar contactos y referencias.

Mantener contacto con colegas y amigos.

En el mundo profesional de hoy, las personas cambian de trabajo y lugares constantemente. Al conectarse en LinkedIn, la agenda de contactos se mantiene actualizada, con independencia del mail laboral que el usuario tenga.

LinkedIn nos envía periódicamente las actualizaciones de estados, nuevos contactos o cambios en el perfil de nuestra red. Esto nos permite no solo seguir la trayectoria laboral sino enterarnos de otros perfiles en contacto con nuestra red que pueden sernos de suma utilidad.

Encontrar Expertos e Ideas

En muchos casos el círculo inmediato de contactos no es suficiente para ayudar a resolver un problema o encontrar soluciones. Herramientas como las Respuestas (preguntas de la comunidad donde se elige la mejor respuesta dándole el título de experto al profesional) y los Grupos (categorizados por temas donde se comparten noticias, debates e intereses comunes) permiten encontrar e interactuar con expertos sobre distintos temas.

Las búsquedas de LinkedIn ayudan a explorar la red de forma más amplia y ágil. Buscar por nombre, cargo, empresa, ubicación y otras palabras clave facilitan la ubicación del contacto, la empresa o la solución a una pregunta.

Explorar Oportunidades

Otra de las ventajas del uso de esta red social es la oportunidad de ganar nuevos clientes o construir tu reputación laboral. LinkedIn conecta a los profesionales con miles de ofertas de trabajo, oportunidades de ventas y potenciales socios de negocios. Para ello, es fundamental no solo mantener el perfil actualizado sino estar atento a las sugerencias de ofertas laborales que hace LinkedIn de acuerdo a nuestro perfil, seguir las empresas que nos interesen mediante la herramienta que la red provee y conectarnos con perfiles dentro de esas empresas que puedan ser claves para la decisión laboral.

¿Cuáles son los beneficios de hacer Networking?

Mucho se habla del Networking en estos días y es importante aclarar el concepto y sus ventajas.

Se puede definir como el proceso, que genera y amplía contactos a través de una red y permite, no sólo ofrecer un producto o servicio, sino también recibir ayuda, información y beneficios complementarios de otras empresas, proveedores y clientes.

Conectarse con personas que comparten los mismos intereses es mucho más fácil a través de LinkedIn y para ello es fundamental brindar también contenidos o contactos de valor a nuestra red, además de solicitarlos.

¿Por qué es importante estar en LinkedIn?

Al mes de Junio de 2010, Argentina es el sexto país con más usuarios en esta red. A diferencia de otros sitios profesionales LinkedIn es una enorme base de datos con el poder de una red social y un buscador detrás.

La mayoría de los otros sitios profesionales se limitan a unificar una base de datos de usuarios por industrias. Esta red social, en cambio, lo hace a través de intereses en común y de contactos que cada usuario va creando.

Como resultado podemos encontrar más fácil lo que buscamos y lograr que las relaciones realmente sean genuinas y relevantes.

En el siguiente gráfico podemos ver dónde se registra la mayor cantidad de usuarios por industria. Como se aprecia, la mayoría de ellos viene de la industria de la tecnología siendo la mayor parte, perteneciente a grandes corporaciones.

¿Cómo hacer crecer y mantener tu red?

Crear un buen perfil completo y actualizado

Hay mucho de cierto en el refrán que asegura "*La primera impresión es lo más importante*", por eso, cuanto más completo y actualizado se mantenga el perfil, más datos estaremos brindando para que nos encuentren y puedan surgir ofertas de trabajo u oportunidades de negocio.

Es fundamental dedicarle el tiempo suficiente a completar todos los datos y los campos que LinkedIn tiene para el perfil. En este sentido, la red implementa un porcentaje que va aumentando a medida que completamos datos claves y nos sugiere qué otro tipo de información conviene agregar. Además existe la posibilidad de hacer un resumen del perfil o el currículum entero en distintos idiomas, aumentando las chances de interacción con profesionales de otros países.

Cuanto más completo este tu perfil, más posibilidades que tus antiguos contactos te puedan localizar. Pueden identificarte por un antiguo puesto de trabajo, compañeros de estudios o algún emprendimiento de años atrás. La foto es tan importante como la información, porque facilita la identificación de la persona y permite a desconocidos unir un rostro a los datos. En este sentido lo ideal es una foto que refleje nuestro perfil y área de desempeño (formal o creativa) brindando siempre una imagen positiva.

Como complemento de nuestro perfil, también es muy útil - y poco utilizado - el conectarlo con otros sitios relevantes. En este sentido, aplica desde la conexión con nuestro blog que muestra los últimos post hasta la cuenta de [Twitter](#), [Slideshare](#) o incluso a una nota que te hayan hecho en el diario. Dependiendo lo que queremos decir de nosotros mismos, será relevante incluir desde las presentaciones en congresos hasta nuestro perfil en [Facebook](#) o [MySpace](#).

La importancia de las introducciones

Las redes sociales están cambiando la manera en que interactuamos con nuestras relaciones.

Las introducciones son fundamentales al momento de iniciar contacto con otra persona que no se conoce. Sin dudas, es mucho más simple establecer un vínculo cuando se tiene un conocido en común que se encargue de generar el contacto. LinkedIn permite potenciar el poder de la red de contactos para ayudar a introducirle aquellos que se está necesitando. Se pueden establecerse conexiones que no se esperan de antemano, viendo que alguno de los miembros conoce a otro con quien se desea comunicar y se puede solicitar que medie en la introducción.

¿Tiene sentido agregar a gente que no conozco a mi red?

Existen perfiles que tienen en su red de contactos, cientos y hasta miles de personas. En algunos casos, como los headhunters, es de esperar. Poca gente negará la invitación a estar conectado a un headhunter, y para ellos la red es uno de sus mayores activos.

Sin embargo si a uno le piden que "haga contactos" con terceros a través de su red y ésta no es lo suficientemente válida (en otras palabras, en realidad no conoce a sus contactos) pierde credibilidad, muy difícil de recuperar.

Para agregar a un contacto pero cuidar la relevancia de la red, LinkedIn provee varios mecanismos que apuntan a identificar de dónde se conoce a la otra persona. En este sentido, podemos ser compañeros de trabajo, de estudios o pertenecer a un grupo de interés común, pero también podemos estar interesados en el otro sin haber tenido nunca un contacto directo. Para estos casos, además de las introducciones mediante contactos comunes que vimos antes, existe la opción de Soy Amigo o la de incluir el mail de contacto de esa persona, como forma de probar que la conocemos de algún modo.

La precaución que hay que tener en cuenta, es que el destinatario de nuestro pedido de contacto denunciar que no nos conoce. Ante la repetición de esta conducta con respecto a nuestros pedidos, LinkedIn puede castigarnos impidiéndonos nuevos contactos.

Dado que hay tiempo siempre para ampliar nuestra red, es importante ir haciéndolo despacio, comenzando por los más cercanos.

El poder de las recomendaciones

Según el diccionario español una recomendación es una *"influencia o ventaja para conseguir algo"*. Con LinkedIn las referencias de un ex-colega de trabajo, un proveedor, un cliente o un socio de negocio están a disposición para que cualquiera las pueda ver.

Quizás ese contacto que está buscando conocer opiniones de otros, descubre que la recomendación viene de alguien en común.

Para obtener mejores recomendaciones es importante dedicarle el tiempo necesario a escribir las de otras personas, así estas también se esfuerzan en las propias.

¿Cómo leer "realmente" una recomendación?

Es importante tener en cuenta que las recomendaciones son escritas, en general, a pedido del recomendado. Y son siempre aprobadas por el mismo.

Esto genera un sesgo hacia lo positivo: es difícil encontrar alguna recomendación negativa. Teniendo en cuenta esto podemos analizar al leerlas qué cosas faltan en las recomendaciones de una persona: ¿no menciona en ningún lugar su puntualidad o responsabilidad? ¿no hay detalles sobre su comportamiento en grupo?, etc.

Por otra parte, es fundamental analizar desde qué perspectiva se está recomendando a un perfil. No es lo mismo la visión que tendrá de la persona un proveedor, un empleado, su jefe o su compañero de trabajo. En este sentido es muy útil detectar si hay elementos comunes que aparezcan en las recomendaciones, para delinear características de personalidad del perfil.

El valor agregado de los grupos

Los grupos son el espacio elegido de muchas personas para aprender, discutir y aportar sobre un tema en común.

Las compañías los utilizan para extender sus canales de comunicación agregando valor y abriendo las puertas para escuchar nuevas opiniones.

Como una vía de comunicación alternativa, los grupos dan la posibilidad de mandar mensajes directos a los miembros que forman parte ellos.

Aumentar la credibilidad y visibilidad con las "Respuestas"

A pesar de la gran cantidad de información on line muchas veces es difícil encontrar una respuesta de la persona adecuada y que sepa sobre el tema con precisión.

La sección "respuestas" de LinkedIn es el mejor lugar en la web para compartir el conocimiento. Lo único que se debe hacer es subir la pregunta y en instantes, algún usuario de la red de conocimiento que forman sus miembros estará respondiendo.

¿Se puede buscar trabajo con LinkedIn?

Los selectores de personal y headhunters usan cada vez más LinkedIn para encontrar candidatos. Lo primero es que la red misma se entere de que uno está en la búsqueda. Además de marcar la opción que uno está interesado en "oportunidades de trabajo", casi constante en los perfiles y aceptado laboralmente, es recomendable una actitud proactiva, informándolo a través de la línea de estado y de la descripción en el perfil.

Es importante también conseguir recomendaciones, no solo por lo que éstas digan de nosotros, sino porque algunas empresas usan la cantidad de recomendaciones del perfil como filtro.

Otro foco de trabajo son las palabras clave utilizadas. Si uno busca trabajo como ingeniero es importante detallar en el perfil qué tipo de proyectos son de interés con todas las diferentes formas en las que se puede hacer referencia, para asegurar que aparecerá en una búsqueda ("ingeniero en petróleo en Argentina", por ejemplo). Pero probablemente lo más importante es construir una red antes de necesitarla, y poder ayudar a los contactos como uno querría que lo ayuden en el futuro.

Testimonios

Lorena Amarante

Online Marketing Expert @ Optimizada.com and Co-founder @ Online Marketing Latam
Argentina



Lorena se dedica a la consultoría y capacitación a empresas sobre Marketing Online. Utiliza LinkedIn para generar negocios y hacer networking. Opina que es una herramienta fundamental para los altos ejecutivos.

"Les brinda la oportunidad de estar conectados, es una excelente herramienta para detectar talentos o brindar visibilidad tanto a nivel profesional como de empresa. LinkedIn posibilita el networking y a modo de ejemplo al momento de coordinar un viaje de negocios permite ahorrar tiempo en armar una agenda de reuniones con prospectos. Hoy en día un perfil en LinkedIn forma parte de nuestro branding profesional y nos posiciona para generar negocios y potenciar nuestras conexiones."

<http://ar.linkedin.com/in/lorenaamarante>

Mariana D'Andrea

Lawyer
Argentina



Mariana es Abogada y trabaja actualmente como Legal Manager para MTV Networks Latin América. Usa LinkedIn desde hace más cinco años para mantener actualizada su red de contactos profesionales y mantenerse al tanto de nuevas oportunidades.

"Uso las recomendaciones bastante seguido, algunas que las pedi y otras fueron espontaneas. Además use varias veces mi perfil de LinkedIn para postulaciones y entrevistas ya que le dan a la persona un panorama mucho más amplio que un perfil tradicional. Al poder ver las diferentes recomendaciones la otra persona puede tener referencias de diferentes perspectivas, ya sea de un proveedor, colega, compañeros, profesores o jefes"

<http://ar.linkedin.com/in/marianadandrea>

Gabriel Edelberg

Corporate Business Director at Officenet Argentina -
Staples Subsidiary
Argentina



Gabriel es Director de Negocio Corporativo en Officenet Staples. Creo su cuenta de LinkedIn hace más de 3 años. Lo usa todos los días para mantenerse actualizado sobre lo que esta pasando en su red de contactos.

"Encontre en LinkedIn una muy buena herramienta para tener una introduccion previa de la persona con la que voy a tener una reunión y no la conozco todavía. Luego me permite mantenerme en contacto frecuente con esa persona. Además para entrevistar a nuevos candidatos es muy efectivo para tener un panorama más global antes de realizar la entrevista."

<http://ar.linkedin.com/pub/gabriel-edelberg/0/258/b2a>

Eduardo J. Mentasti

Head of Contract Sales at Officenet Staples
Argentina



Eduardo es Gerente de Ventas Corporativas en Officenet Staples. Hace menos de un año que usa LinkedIn. Lo utiliza principalmente para generar nuevos negocios y contactos.

"Utilizo el buscador para encontrar información de las empresas y realizar contactos a través de mi red de conocidos. También es una forma efectiva para mantenerme actualizado con la ultima información. Otro uso que le doy a LI es para estar actualizado sobre los cambios de mis clientes actuales, si algún contacto cambia de posición, nuevas incorporaciones, etc."

<http://ar.linkedin.com/in/eduardomentasti>

Florencia Schmidt Alvarez

Periodista/ Productora de contenidos
Argentina



Florencia trabaja en el área de comunicación y marketing de Pivot Point, una empresa líder mundial en educación de belleza y peluquería.

"El principal uso que le doy a LinkedIn es para contactarme con gente de mi mismo rubro que no sólo hayan trabajado o cursado conmigo sino también con aquellos con quien puedo llegar a entablar una relación profesional. Gracias a LinkedIn conseguí relacionarme con personas que me ofrecieron trabajos freelance y considero que si se lo usa correctamente es una herramienta que puede abrirte muchas puertas en el ámbito laboral. Además, en varias ocasiones, antes de ir a una entrevista de trabajo busqué a la persona que me iba a entrevistar para saber cuales eran sus puntos fuertes."

<http://ar.linkedin.com/in/florenciaschmidt>

Ramiro de Lusarreta

Ceo at Selnet
Argentina



Ramiro es director de la agencia Interactiva Selnet y utiliza LinkedIn diariamente para contactarse con potenciales clientes y reclutar talento.

"Mi experiencia, hasta ahora fue de lo más exitosa. Hemos llegado a generar relaciones con clientes en 5 países, y pudiendo acertar en cada propuesta, ya que cada una se pudo especificar de forma mucho más directa. También generamos una campaña dentro de LinkedIn, a través de una web, que apuntaba a un target muy directo, como son las agencias de publicidad. Nos permitió enterarnos de distintos concursos, de los cuales hemos competido para empresas como Santander Río, Ministerio de Educación, y ONGs."

<http://ar.linkedin.com/in/ramirodelusarreta>

LinkedIn para Empresas

Perfiles de Compañías

Los perfiles de Empresas te permiten mantenerte conectado con las últimas actualizaciones para hacer negocios o postularte a una nueva búsqueda. Con la función para seguir a empresas puedes recibir notificaciones periódicas sobre las nuevas contrataciones, ascensos o cambios en el personal. Con el buscador vas a poder encontrar a las empresas que estás buscando, filtrando por diferentes parámetros.

Recursos Humanos

Al momento de contratar talento, LinkedIn es una muy buena opción. Las soluciones para hacer las búsquedas y lanzar las postulaciones son varias. Desde el acceso a una base de datos segmentada especialmente hasta anuncios mediante banners. De hecho, LinkedIn posee una web exclusivamente para este tipo de uso en inglés:
<http://talent.linkedin.com>.

Publicidad y Marketing.

Hacer publicidad en LinkedIn es bien sencillo. Las opciones para convertirse en un anunciante se dividen en dos grupos. Si tu presupuesto para invertir es mayor U\$25.000 mensuales, tienes atención personalizada, o si tu presupuesto es menor, se utiliza la plataforma online.

Se pueden brandear grupos completos para involucrar a una audiencia determinada. Correr diferentes tipos de anuncios de banner y texto, segmentados a la audiencia que estás buscando.

Usar LinkedIn desde tu Smart Phone

Para profesionales que están fuera de la oficina, LinkedIn tiene aplicaciones para diferentes smartphones: iPhone, Blackberry y Palm Pre. Si bien las funcionalidades son un poco más limitadas que las de la web, permite estar conectado permanentemente. Para descargarlo en tu equipo puedes hacerlo desde la opción [LinkedIn Móvil](#)

Conclusiones

Estar “conectado” a tu red de contactos profesionales puede traerte muchas ventajas que de otra manera no se podrían aprovechar. Es fundamental mantenerse actualizado sobre lo que está sucediendo en el mundo profesional. Los cv’s de papel ya no significan lo mismo. Las empresas saben que el valor agregado de un profesional también es su red de contactos.

Las empresas, los proveedores, los clientes y las personas que hacen negocios están online. Simplemente es cuestión de saber encontrarlos.

LinkedIn es una herramienta que un profesional debe saber manejar.

Otros Recursos y Referencias

LinkedIn Learning Center

<http://learn.linkedin.com/>

Check List para gestionar la reputación y la visibilidad en LinkedIn

<http://bit.ly/d921AM>

¿Como gestionar la reputación profesional en Redes Sociales?

<http://bit.ly/bs47vv>