



MIS OBJETIVOS
MI PROPUESTA DE AMOR
EN LINKEDIN

Elaborado por David Díaz Robisco

Cuaderno de trabajo previo

Versión Septiembre 2017

Linked in

SENCILLO

Índice

Bienvenida.....	3
Cómo te voy a ayudar	4
<i>Nuestro objetivo:</i>	<i>4</i>
¿Por qué conmigo?.....	5
Mi visión de LinkedIn	6
Proceso de trabajo	7
<i>Antes de cada sesión.....</i>	<i>8</i>
<i>Después de cada sesión.....</i>	<i>8</i>
<i>Durante todo el proceso.....</i>	<i>8</i>
Aspectos operativos.....	9
Tus objetivos en LinkedIn	10
<i>Mis objetivos en linkedIn.....</i>	<i>10</i>
<i>¿Cuáles son tus objetivos?.....</i>	<i>11</i>
<i>¿Qué vas a ofrecer en LinkedIn? - Tu lema.....</i>	<i>12</i>
<i>Algunos recursos extra.....</i>	<i>14</i>
<i>Guía Feliz y Rentable</i>	<i>14</i>
<i>Guía Enamora a tu cliente</i>	<i>14</i>
<i>Lo que hacen otros que me gusta</i>	<i>15</i>
Haciendo más atractivo tu perfil en LinkedIn.....	16
<i>1era sesión de Skype.....</i>	<i>16</i>
<i>Guión de la primera sesión.....</i>	<i>17</i>
<i>Un último esfuerzo.....</i>	<i>18</i>

Bienvenida

En primer lugar agradecerte la confianza que has depositado en mí.

Si estás leyendo esto es porque me sigues (en mi blog, linkedin o mi podcast) y te estás plantando contratar mis servicios. **Quieres ir más rápido y con más seguridad en la construcción de tu marca personal.**

Yo no voy a hacer tu trabajo, pero te voy a ayudar a sacar lo mejor de ti mismo



Cómo te voy a ayudar

1. Voy a **ahorrarte tiempo**:

- ✓ Ayudándote para que te centres en lo importante.
- ✓ Potenciando tus fortalezas y tu forma de ser.
- ✓ Voy a evitarte errores o estrategias que ya he probado y no funcionan.



2. **Te acompaño para que logres dejar tu huella en LinkedIn.**

- ✓ Tu éxito es mi éxito y **tú eres el protagonista**. Te ayudaré a **darle tu toque personal**.
- ✓ Mi compromiso es **ayudarte a resolver tus problemas**. No importan si los tienen otras personas o no. Son los tuyos y **los vamos a superar**.
- ✓ **Sé como te sientes** porque yo ya he pasado por ello.



Nuestro objetivo:



Que seas **MÁS VISIBLE** en LinkedIn

¿Por qué conmigo?

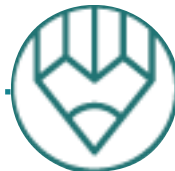


Mi experiencia en LinkedIn

Empecé en serio en LinkedIn en **junio de 2015** con una red de contactos en LinkedIn de 300 contactos y no muy activo. Estaba en LinkedIn por estar, entrando una vez al mes a ver mi perfil.

En un año conseguí construir mi imagen de marca, ser reconocido por la **revista Talentier como una de las personas más influyentes en RRHH** y conseguir mis clientes. No todos los clientes que quisiera, pero los que contactan lo normal es cerrar porque estamos en sintonía.

Las **publicaciones de mi blog en LinkedIn** han superado las **100 K visitas con más de un 11% de interacción de media**.



Mi experiencia profesional

Siempre me fue bien. Ya **con veintisiete años fui capaz de liderar el cambio para dar la vuelta de pérdidas a beneficios** a una empresa recién adquirida con una facturación superior a los 30 MM de euros.

He tenido responsabilidad en **ventas, finanzas y recursos humanos**. Siempre mejorando. Incluso **monté con otros socios una empresa y en seis años pasamos de 0 a casi 12 MM de euros**. Un **año y medio después quebramos** por no hacer bien las cosas. También me considero responsable de que antes fuesen bien.

Me tocó empezar de nuevo desde cero. **Ha sido un camino en el que he aprendido muchas cosas que me encantará compartir contigo**.

Mi visión de LinkedIn

Si usas linkedin para vender en las primeras relaciones, entonces no estás en el sitio correcto. No creo en ello.

***A mí me gusta que me compren,
no salir a vender.***

No existen fórmulas mágicas ni atajos. Si tus oportunidades y tú estáis separados por un río tienes dos opciones:

- ✓ **Ser muy hábil** y conseguir pasar a la otra orilla saltando de una a otra piedra. Conseguirás alguna oportunidad por tu habilidad para cruzar. Necesitarás siempre ir tú, nadie te encontrará.
- ✓ Puedes **construir un puente**. Seguro que te llevará más tiempo. Durará más, y construirás un camino (un canal de comunicación) para que pase no una oportunidad con esfuerzo, sino muchas que se sientan cómodos con lo que tú eres y lo que compartes. **Hace falta un perfil, pero también compartir contenido y saber moverse.**



Lo más normal es que después de la formación y con constancia **puedes empezar a recibir algún resultado pasados seis meses.** Antes es complicado conseguir algo sostenible.

Proceso de trabajo

Vamos a tener **4 sesiones de skype x 1 hora cada una**. Este documento sería el previo a la primera sesión de skype (mi propuesta de amor).

En proceso



Mi propuesta de amor

Previo a la primera sesión de skype. Mis valores diferenciales.



Mi perfil - Primera Sesión de Skype

Sesión de skype y fichero con sugerencias de titular profesional y extracto.



Mi contenido - Segunda sesión de Skype

Archivo de preparación cómo buscar contenido.

Tareas para seguir trabajando después de la sesión.



Mis plantillas y creciendo mi red - Tercera sesión de Skype

Archivo de propuesta de plantillas y temas técnicos para hacer crecer tu red con calidad.

Tareas para incorporar a tu día a día después de la sesión



Interactuando - Cuarta sesión de Skype

Horarios para aprovechar tu tiempo en LinkedIn

Seguimiento, problemas y revisión

✓ *Antes de cada sesión.*

Te enviaré antes de cada un guión previo que es muy recomendable que lo trabajes para sacar el máximo partido a la hora que estemos junto. Aprovechala para exprimirme a tope. **Cuanto más trabajes antes, más aprovecharemos nuestra sesión de skype y más cerca estarás de dejar tu huella en LinkedIn.**

Este es el documento previo a nuestra primera sesión de Skype.

✓ *Después de cada sesión.*

Te enviaré un resumen de los puntos a implantar antes de la siguiente sesión. Repasaremos y afianzaremos todos los puntos en los que tengas problema y te enviaré **documentación** y/o **video tutoriales** para avanzar sobre tus problemas técnicos.

✓ *Durante todo el proceso.*

Vía email me podrás preguntar todo lo que quieras durante el proceso.



Aspectos operativos

Un aspecto operativo. Este fichero es un fichero pdf editable. Quiero ayudarte a ponerte en marcha de la forma más fácil. Hay espacios para que lo rellenes directamente desde el ordenador. **Siempre que veas esta ilustración y esté en blanco** es para que tú lo completes. Haciendo click puedes escribir.

Puedes escribir en el recuadro y hacer una prueba:



Esto es una prueba para que escribas lo que quieras

Vas grabando el fichero, y cuando termines con él, **me lo envías por correo antes de la sesión de skype**. De esta forma tendré mucho más claro qué preguntarte.



Descarga



Envíame email

Tus objetivos en LinkedIn

Mis objetivos en linkedIn

Una vez que quebré (si no lo sabes todavía aquí tienes un enlace), me tocaba volver a ponerme en marcha desde cero y construir de nuevo mi vida profesional. Tenía muy claro que después de haber vivido como autónomo, quería seguir manteniendo esa libertad para organizar mi vida y que lo que volviese a construir debería ir poco a poco y sin necesidad de financiación.

Los objetivos que quiero conseguir estando y compartiendo en LinkedIn son:

- ✓ **Compartir mis conocimientos de una forma sencilla y práctica.** Ya no es necesario **para tener una marca personal** estar bien relacionado o tener mucho dinero. **Cualquiera puede ser visible.**
- ✓ **Hacer una comunidad con personas afines a mí.** Es muy fácil conseguirlo y **es el primer paso para iniciar conversaciones.** Invita a conectar a las personas que:
 - Interactúan con tus publicaciones y artículos.
 - Publican contenido que te gusta y con el que tú te sientes indentificado.
- ✓ **Una herramienta más para que me compren.** Y digo que es una herramienta más. Por sí sola no sirve de nada, **hay que acompañarlo de más acciones.**

¿Cuáles son tus objetivos?

Me gustaría conocer: **¿cuáles son tus objetivos para estar en linkedin?**

Hay que tenerlos siempre muy presentes. Los números son sólo números. Puedes ser visible compartiendo temas generales que no son de tu sector o del interés de tus clientes. ¿Sirve eso de algo?

Seguro que entre tus objetivos está:

- ✓ **Tener una comunidad:** entiendo comunidad como personas con las que puedo compartir, hablar, aportar, preguntar y ser preguntado.
- ✓ **Ser referente** en tus temas profesionales.
- ✓ **Buscar nuevos clientes** u oportunidades profesionales.

Te dejo aquí un espacio para que me cuentes **qué quieres conseguir después de este entrenamiento conmigo** (después de las cuatro sesiones). Sólo tienes que pinchar en el cuadro y escribir encima.. Cuanto más me digas y más específico, más te puedo ayudar. Ponerlos por escrito nos ayuda a tener mucho más claro qué queremos conseguir:



David, quiero conseguir al final de este acompañamiento:

¿Qué vas a ofrecer en LinkedIn? - Tu lema

Uno de los máximos problemas es intentar dar coherencia a todo lo que publicas, recomiendas y comentas en LinkedIn. Es fundamental que todo tenga una coherencia.

¿Cómo les vas a hacer la vida más fácil a las personas que te siguen? ¿Qué problema estás solucionando? ¿Qué haces diferente? No es fácil responder. Tú puedes tener algo en mente. Es posible que aspectos que tú das por supuesto que los debería tener todo el mundo, son los que resaltan de ti otros profesionales (o tus clientes, amigos o familia). Sería muy bueno que aprovecharas para preguntarles en qué destacan.

Mi primer lema fue:

La suerte no existe, eres tú quien la trae

Quería transmitir que cada uno es el protagonista de todo lo que le pasa. Pero cuando daba la bienvenida a mis contactos, esa frase no era atractiva. No la recibía comentada de vuelta. Es más, casi todos los comentarios indicaban que le gustaba la sencillez y lo cercano de mis escritos. En las formaciones, también resaltaban entre mis características diferenciales la facilidad para transmitir.

Así que ahora, mi lema es:

Hacer sencillo lo que parece complejo

Bajo este lema, agrupo las tres temáticas sobre las que escribo actualmente: #EnamoraATucliente, #FelizYRentable, #GeneraMasDinero y #LinkedInSencillo. Pero, bajo el mismo lema podrían surgir otras temáticas.

Lo que sí que tengo claro es que mis actuaciones en esta red social no será para personas que estén buscando conocimientos muy técnicos. Todo el lenguaje utilizado será muy sencillo.

Ahora es tu turno, ¿qué te hace diferente? ¿en qué eres bueno? ¿qué dice la gente de ti? ¿cuál es tu lema? Esta parte es complicada. Yo no he dado a la primera con ello. Pero sí que he estado siempre alerta para probar qué cosas podían funcionar.

Escribe lo que se te venga a la cabeza y te echaré una mano. Poco a poco, y escuchando también a tus lectores seguro que lo vas perfeccionando. Aquí un espacio para que intentes **escribir tu lema**.



Soy diferente y destaco haciendo:

Mi lema es:

No te preocupes si no te sale bien a la primera. Lo trabajaremos en la primera sesión de skype, pero es necesario que vayas pensando en ello.

Algunos recursos extra

Si estás bloqueado y necesitas aire fresco antes de la reunión de skype, te dejo aquí el enlace a dos guías muy fáciles y útiles para descubrir en qué eres diferente. Te señalo al lado de cada guía la parte que te puede ayudar a inspirarte. Si prefieres porque vas mal de tiempo, lo hablo contigo directamente en la sesión de skype.

Guía Feliz y Rentable



- ✓ **Descubriendo mi esencia:** Páginas 6, 7 y 8 (pdf) ó de la 9 a 14 de la guía.
- ✓ Tienes un **audio y un vídeo** para descubrir qué cosas son importantes para ti.
- ✓ Si te apetece haz las páginas siguientes de valores.

Guía Enamora a tu cliente



- ✓ **Tu propuesta de amor.** La parte 1, desde la página 4 hasta la 13.
- ✓ **Piensa en quien te va a leer,** no en ti.

Lo que hacen otros que me gusta

Para tener una reunión muy efectiva contigo **necesito saber todo sobre ti y sobre tu sector.** Tanto otros profesionales que son similares a ti, como empresas de la competencia que te gustan.

Aprovecha este recuadro para incluirme aquí referencias que te gustan y una pequeña indicación del porqué.



Referencias de personas y empresas interesantes y por qué me lo parecen

Haciendo más atractivo tu perfil en LinkedIn

1era sesión de Skype



Guión de la primera sesión

Mi objetivo es conocerte, preguntándote sobre lo que me envíes para **saber en qué destacas**. Muchas veces lo que otros aprecian de nosotros, es justo lo que nosotros no valoramos porque no nos ha costado ningún esfuerzo.

Al finalizar la sesión los objetivos son:

- ✓ **Tener clara tu propuesta de amor:** qué haces, para quién y cómo lo haces. ¿en qué eres diferente? Con lo que hayas trabajado te daré mi punto de vista.

- ✓ **Tener las bases para el desarrollo** de un buen perfil profesional, todo lo que tienes que tener en cuenta para redactar:
 - Titular profesional.
 - Primera línea.
 - Extracto completo.

Te enviaré **un primer borrador de perfil con titular profesional y extracto y te enviaré aspectos técnicos para trabajar en tu perfil** (documentación escrita o vídeo). Será muy fácil. No merece la pena hacerlo online, sino que tú le dediques un tiempo. De todas formas, si aún así no te queda claro, vemos los puntos que quieras en otra sesión.

Un último esfuerzo

Para mí es importante que te pongas en marcha y que todo lo que compartamos sea útil. Recuerda que mi objetivo es que **dejes tu huella en LinkedIn. La tuya, no la mía.**

Cuando uno se pone en marcha es cuando se da cuenta de las dificultades. Y a lo largo de este curso quiero que me preguntes todas las dudas que te vayan surgiendo. Pero me gustaría darte lo que necesites a la primera. **Valoro tu tiempo y el esfuerzo económico que estás haciendo.**

Cuéntame sin límite todas tus dificultades y tus miedos antes de empezar con LinkedIn. Lo que quieras. Te pongo varios ejemplos para que te animes: no sé qué contenido compartir, me da miedo no parecer profesional, no tengo tiempo, no tengo ganas, me cuestan los aspectos técnicos, no me gusta exponerme, ...



Estas son mis mayores dificultades para estar en LinkedIn de una forma profesional: