

BEEMOOD



La importancia de
tener un perfil de
empresa en

LinkedIn



DESCARGA TU EBOOK

Índice

Para tener un buen perfil de empresa es importante seguir una serie de recomendaciones.

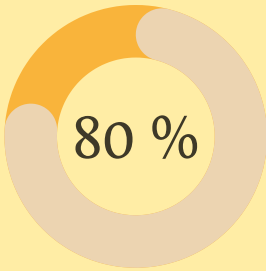
- Completar tu perfil de LinkedIn
- Búsqueda de clientes de forma gratuita
- Compartir contenido de valor
- Revisar las métricas habitualmente

Resumiendo...

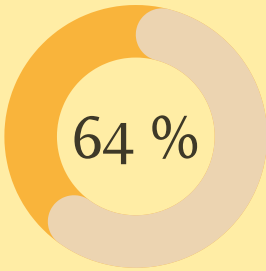
LinkedIn es una red social con la que conectar, mejorar y conocer. Es útil para perfiles y empresas que quieran mostrar su negocio profesionalmente a sus potenciales clientes. Permitirá **generar contactos** a la vez que mejoramos la reputación.

Casi el 80% de leads que se obtienen provienen de LinkedIn.

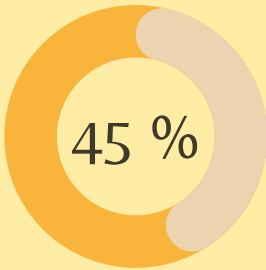
LINKEDLN EN CIFRAS



de las empresas lo utilizan para encontrar nuevos talentos



de los usuarios les ayudó a desarrollar su carrera



de los usuarios lo utilizan a diario





Se estima que cada 2 segundos se crea un perfil de LinkedIn



Cuenta con aproximadamente **600 millones de usuarios**. Entre ellos, el ámbito de los negocios, empleos profesionales y búsqueda de perfiles están transformando la red social.

Predominan los **jóvenes**. Pequeños emprendedores que quieren dar a conocer su negocio, siendo casi el **35% de los usuarios** menores de 34 años.

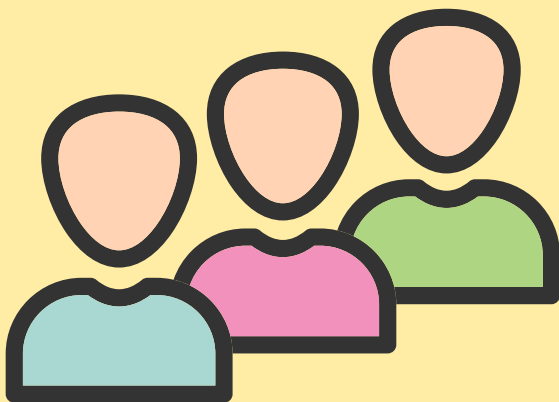
A través de **LinkedIn** no solo ampliarás tu red de contactos. Tener una **pagina de empresa** en LinkedIn será una forma de mostrar a la sociedad una visión de tu empresa.



Completar tu perfil

Las paginas de LinkedIn que están completas, se estima, que reciben un **30% más de visitas**.

Es importante poner una **foto de portada** y el **logo** como foto de perfil. Con ello, intentaremos en la medida de lo posible mostrar a los clientes un buen mensaje. Incluir nuestros **valores**, la **misión** y **visión**, mencionando qué productos y servicios ofrecemos.



Búsqueda gratuita de clientes



Si como empresa a la hora de crear tu propio perfil tienes claro quienes son tus **clientes preferidos**, puedes acceder y contactar directamente de forma **gratuita**.

LinkedIn te permitirá realizar una **búsqueda avanzada**.

- Como **contactos de segundo grado**.
- A través de los **grupos de LinkedIn**.
- **Seguir a otros perfiles de empresa** que tengan pagina en LinkedIn.
- **Revisar quienes han mirado nuestra página**.



Compartir contenido de valor

Crear y postear **contenido de valor** atraerá a **potenciales clientes** a nuestro perfil de LinkedIn. A través de ello, generaremos una **conexión** con nuestra audiencia.

Preguntarle qué quieren ver, qué piensan o cuáles son sus opiniones es importante.

Pero aun mas lo es **responder** a todas sus **consultas** y los **comentarios** que dejen en las **publicaciones** que se hagan en LinkedIn.



Revisar las métricas

Los **resultados** obtenidos son **cruciales**. Con ellos podremos predecir el futuro, implementar cambios y corregir errores.

Habiendo creado un buen perfil de empresa en LinkedIn, hay que realizar un análisis de visitas.

Con ello identificaremos

que **oportunidades**

hemos tenido, cual es el

tráfico y si hemos

de conseguir

alcanzar aquellos

objetivos que

nos marcamos.

Conseguiremos

saber de dónde

vienen y quién

nos sigue





¿Necesitas ayuda con tus redes sociales

¡Beemood puede ayudarte! ¿Cómo?



Con una auditoria personalizada



Creando una estrategia de contenido adaptada



Gestionando y creando las publicaciones por ti para que puedas dedicarte a tu negocio

Todo desde 130€ / mes

¡Da el paso!

¿Nos das un zumbido y
te llamamos?



TELÉFONO

(+34) 693 04 79 81



CORREO ELECTRÓNICO

info@beemood.es



PÁGINA WEB

www.beemood.es



INSTAGRAM

@agenciabeemood



LINKEDIN

/beemood