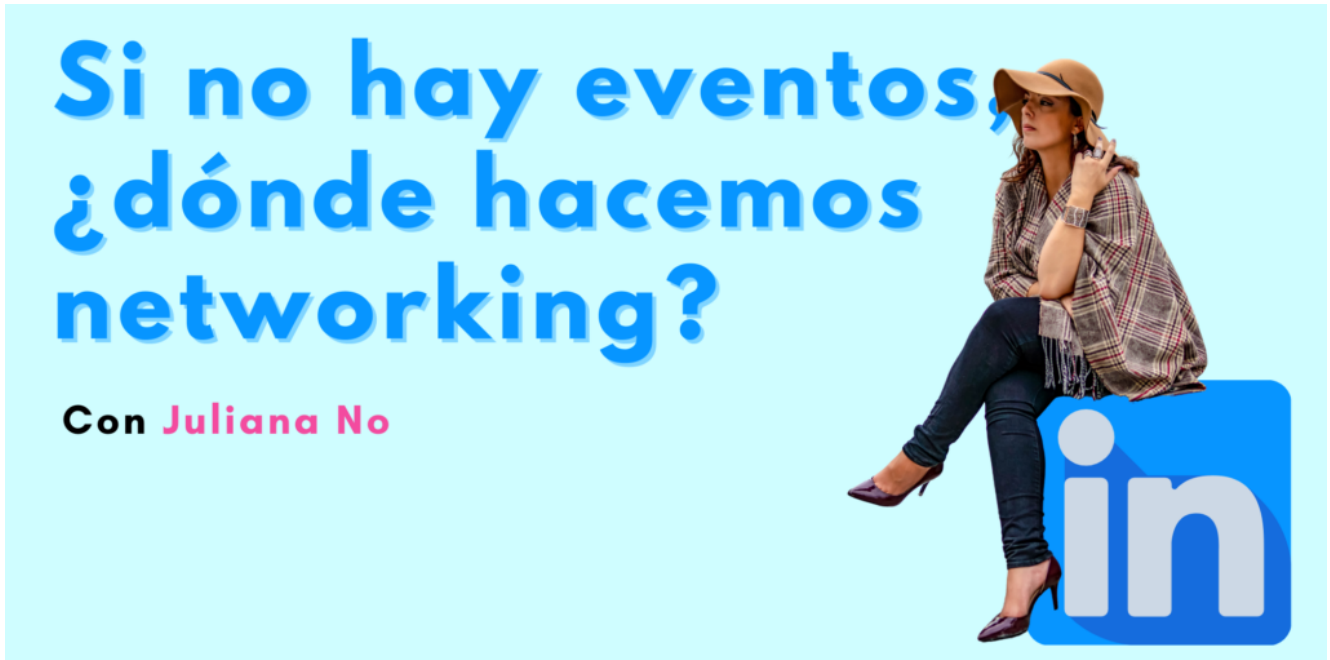


# Si no hay eventos... ¿dónde hacemos networking?



## *Por qué LinkedIn es clave para conectar y crecer*

Por [Juliana No](#).

Una de las dificultades más grandes que los agentes de ventas y nuevos dueños de negocio están encontrando en estos días es ¿cómo conozco a gente y construyo relaciones? El networking es sin duda uno de los temas que mas esta costando a muchos que estaban acostumbrados a ir a eventos y basar su negocio en las relaciones que construían en estos.

Desde hace tiempo, muchos nos dimos cuenta de que LinkedIn ya

no era una plataforma de búsqueda de trabajo sino una plataforma de relaciones profesionales. Hace años ya que se convirtió en la plataforma de networking online por excelencia. Y ahora que muchos no saben que hacer, empiezan a prestarle atención y quieren aprender como utilizarla.

¿Quiere saber cómo utilizar LinkedIn para conectar y crecer su negocio? Pues bien, aquí van algunos tips y datos que pueden ayudarle a usted o a sus trabajadores.

LinkedIn tiene más de 706 millones de usuarios en mas de 200 países y el 40% se conecta a diario. Aunque estos números no impresionen cuando se comparan con Facebook, lo cierto es que resultan tremendamente importantes, sobre todo de cara al B2B. La mayoría de estos usuarios están en Estados Unidos (1 de cada 3 americanos) y la mitad ganan más de \$75,000. Es la plataforma con mas ejecutivos y personas que toman decisiones. Y el sitio donde es más fácil acceder a ellos.

Por esta razón, LinkedIn se ha convertido en el espacio clave para relaciones de alto nivel y cierre de negocios online. Pero antes de empezar, debe hacer de su perfil algo no solo fiable sino atractivo. Esto incluye una foto profesional en la que sonría, una descripción de quien es usted más allá de su puesto con el sumario y título bajo su nombre y fotos o videos adjuntos en cada parte de su perfil. También será necesario que postee y repostee lo de otros. ¿Un truco personal? Utilice los hashtags porque casi nadie los esta usando para escribir, pero si los siguen. Esto aumentará su exposición. No agregue a mas de 50 personas por día y empiece por sus contactos de email. Y, por último, estudie a su interlocutor antes de mandarle un mensaje no personalizado.

[Juliana No](#) es la CEO de [Stand Out Consulting](#), una empresa de consultoría de marketing y negocios con un enfoque en la marca personal y negocios minoritarios.