



LinkedIn es una red social especialmente dedicada a profesionales, a los que les permite entre otras cosas establecer redes de contacto con otros profesionales, compartir ideas y oportunidades de negocios, y encontrar ofertas de trabajo.

Pero además de ser de utilidad para profesionales, LinkedIn también es una gran herramienta para empresas, ya que les permite entre otras cosas captar seguidores, promocionar sus productos y servicios, y contactar socios, proveedores y empleados.

Probablemente LinkedIn no tenga el alcance de otras redes sociales tales como Facebook y Twitter; pero a diferencia de éstas, les permite a las empresas llegar principalmente a personas que buscan exclusivamente hacer negocios. [Comercios de Zona Sur en LinkedIn](#)

Para que nuestra empresa pueda sacar provecho de LinkedIn, es necesario que en primer lugar le creamos una página de empresa, las cuales son como las páginas de empresa en Facebook, aunque con algunas ventajas tales como la de permitirnos buscar y contactar potenciales empleados fácilmente.

Pero antes de crear nuestra página de empresa, tal como sucede en el caso de las páginas de empresa en Facebook, es necesario que primero contemos con un perfil de usuario a través del cual podamos administrarla.

Si todavía no contamos con un perfil de usuario en LinkedIn, podemos crear uno ingresando al siguiente enlace: <https://www.linkedin.com/reg/join> , y llenando el formulario que aparece con nuestro nombre y apellido, nuestra dirección de correo electrónico y una contraseña.

Luego de ello, seremos guiados para crear nuestro perfil de usuario, pidiéndonos entre otras cosas indicar nuestro país de residencia, señalar nuestra situación laboral y el cargo que poseemos, y seleccionar de entre los contactos de nuestra cuenta de correo electrónico aquellos que queramos agregar a nuestra red.

Una vez que contamos con nuestro perfil de usuario y luego de cumplir ciertos requisitos que podemos conocer en el siguiente enlace: http://ayuda.linkedin.com/app/answers/detail/a_id/1703 , entre los que destacan el contar con una dirección de correo electrónico de nuestra empresa que no provenga de proveedores como Gmail o Yahoo, podemos proceder a crear nuestra página de empresa.

Para ello, estando en nuestro perfil de usuario, debemos hacer clic en la pestaña “Empresas” ubicada en el menú de navegación que se encuentra en la parte superior de la página, y luego en “Añadir una empresa”; o ingresar directamente al siguiente enlace: <http://www.linkedin.com/company/add/show> .

El proceso para crear una página de empresa en LinkedIn es similar al de crear un perfil de usuario; luego de ingresar el nombre de nuestra empresa y nuestra dirección de correo electrónico de ésta, seremos guiados para crear la página, pidiéndonos entre otras cosas indicar la dirección de la página web de nuestra empresa, publicar una descripción de ésta, y subir su logotipo.

Una vez que contamos con nuestra página de empresa, debemos procurar hacerla lo más atractiva posible de modo que cuando los usuarios la visiten decidan seguirla; para lo cual podemos subir una imagen de portada, publicar mayor información que incluya la descripción de nuestros productos y servicios, y empezar a publicar nuestros primeros artículos o noticias.

Y luego de contar con una página de empresa atractiva, debemos procurar promocionarla y

LinkedIn para tu empresa y negocio

Escrito por staff

Lunes 18 de Marzo de 2013 23:18

captar la mayor cantidad de seguidores posibles con los cuales podamos establecer relaciones comerciales o, en todo caso, fidelizarlos y eventualmente convertirlos en nuestros clientes.

Para ello, podemos empezar por invitar a nuestros empleados a que creen sus propios perfiles de usuario en LinkedIn y luego los vinculen a nuestra página de empresa, invitar a nuestros clientes a que la visiten y la sigan, y poner enlaces o “botones” dirigidos hacia la página, en otros sitios web tales como la página web o el blog de nuestra empresa.

Otra forma de promocionar nuestra página de empresa en LinkedIn consiste en hacer uso del programa publicitario de LinkedIn, el cual nos permite publicar anuncios de nuestra página en los perfiles de los usuarios, y pagar solo por los clics que éstos hagan en los anuncios.

Luego de haber promocionado nuestra página de empresa y haber empezado a conformar nuestra red de seguidores, podemos optar sacar provecho de las funcionalidades que ofrecen las páginas de empresa en LinkedIn, tales como la de poder participar en grupos de discusión, comunicar nuevos productos, promociones y eventos, y publicar ofertas de trabajo.

Finalmente, cabe señalar que para captar más seguidores y sacar el máximo provecho de nuestra página de empresa es necesario que la actualicemos constantemente, por ejemplo, interactuando siempre con nuestros seguidores, y publicando con regularidad artículos o noticias que sean de su interés.