



CHUBB®

Habilidades en Negocios Digitales

Sesión 3

LinkedIn: La Red Social B2B para Sumar Prospectos Trabajo Previo



Nombre del participante:



Trabajo Previo

En esta sesión trabajaremos los aspectos importantes del posicionamiento de tu marca personal, el contenido y la generación de prospectos calificados en LinkedIn.

La sesión tiene una duración de 1.5 horas. Es MUY IMPORTANTE que realices el trabajo previo para que podamos tener una sesión fluida y eficiente.

Te pedimos que **TRABAJES PREVIAMENTE** en los siguientes puntos.
Si no lo tienes, **crea tu PERFIL DE LINKEDIN.**

0

Crea tu perfil en LinkedIn

www.linkedin.com



Para abrir un **perfil en LinkedIn** solo necesitas:

- Un correo
- Password
- Nombre
- País/Región

¡LISTO!

1 Trabaja en definir tu Buyer Persona o Audiencia

EJERCICIO: Define tu audiencia, quién es tu prospecto ideal. Llena la siguiente tabla para 3 clientes ideales. El título es el puesto, ejemplo: dueño de empresa de industria manufactura, director comercial de empresas de tecnología, vp de transformación en industria financiera, etc.

Título	¿Cuáles son sus problemas principales?	¿Qué soluciones tienes para él/ella?

2 Tu Marca Personal

Encabezado

Tienes 120 caracteres, esto significa 15 a 17 palabras. Describe cómo puedes ayudar a la gente. No es tu puesto. Es lo que haces por tus clientes.

Algunos ejemplos de encabezado para asesor financiero:

- Planificador financiero certificado que ayuda a los empresarios a administrar su dinero
- Asesor en soluciones financieras a través de los seguros en xx
- Asesor Financiero brindando asesoría de inversión alternativa a los inversionistas
- Experta en institucionalizar procesos de negocio para un crecimiento ordenado fomentando mayor libertad del emprendedor

EJERCICIO: Escribe tu encabezado enfocado en TU AUDIENCIA:

Resumen – tu historia, detalles e Interacción (Call To Action)

EJERCICIO: Enlista las 10 palabras clave (o frases) que describen lo que haces. ¿Qué haces? ¿Cómo lo que haces ayuda a tus clientes en su día a día? (incrementa la producción, disminuye el ausentismo, garantiza las condiciones para la operación, eficientiza procesos de back office) ¿Qué herramientas o certificaciones tienes tú o tu empresa?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

EJERCICIO: ¿Cuáles son 3 preguntas que tus prospectos/clientes te hacen acerca de tus productos o servicios.

EJERCICIO: Con estas 10 palabras clave y las preguntas de tus clientes, describe tu historia completa en el resumen, tienes hasta 2,000 caracteres. Escríbelo en primera persona. Utiliza secciones como “LO QUE HAGO”, “CÓMO LO HAGO”, “CON QUIÉN TRABAJO”, “POR QUÉ FUNCIONA”, “POR QUÉ ME ELIGEN LOS CLIENTES”, “CONECTA CONMIGO”.

Puedes poner los títulos como se muestran, en mayúsculas. Explica cada segmento. En la última sección de conectar, proporciona los datos de tu compañía para que la gente pueda interactuar contigo y contactarte.

Explica claramente cómo ayudas a tus clientes a alcanzar los resultados y cómo puedes ayudarles. Contesta sus preguntas. Utiliza ejemplos.

Revisa los perfiles de tu competencia para que puedas analizar cómo utilizan las palabras clave y cómo describen su experiencia.

Escribe tu Resumen:

LO QUE HAGO

CÓMO LO HAGO

CON QUIÉN TRABAJO

POR QUÉ FUNCIONA

POR QUÉ ME ELIGEN LOS CLIENTES

CONECTA CONMIGO (tus datos de contacto)

¡LIST@ PARA LA SESIÓN!

