

LinkedIn

Para empresas



¿Qué es LinkedIn para empresas?

Una página de empresa ayuda a los miembros de LinkedIn a conocer tu marca y las oportunidades laborales en tu compañía. Las páginas de empresa también son una gran manera de establecer cierta experiencia en el sector.

Beneficios

Atraes talento

Es una red estupenda para atraer a empleados potenciales, socios, proveedores, inversores, etc.

- Atraes visitas a tu sitio web
- LinkedIn ayuda con el posicionamiento orgánico de tu empresa en buscadores.
- ¿Qué quiere decir esto?
- Pues que si un usuario te busca en la red, tu perfil de LinkedIn (profesional o de empresa) aparecerá entre los primeros resultados de Google.

Das visibilidad a tu marca

Dado que es una plataforma de éxito y que logra vincular a millones de profesionistas, realzará a tu compañía.

Consigues nuevos clientes

Si la gente está interesada en tu empresa o en un producto específico que tú ofreces, es probable que te busque en LinkedIn. La mayoría de la gente desiste si no encuentra tus perfiles oficiales.

¿Cómo crear un perfil de LinkedIn para empresas?

1

Accede a LinkedIn para empresas

2

Agrega un perfil de empresa

3

Elige la opción más adecuada para tu negocio

(Para empresas pequeñas y grandes, con un enfoque de productos o de instituciones de educación)

4

Agrega los datos necesarios

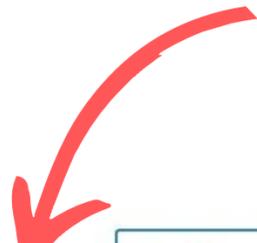
5

Personaliza tu perfil

LinkedIn

Unirse ahora

Iniciar sesión



¡Te damos la bienvenida a tu comunidad profesional!

**Haz marketing
para tu
empresa con
LinkedIn**

Empieza aprendiendo con quien es tu referente

Investiga y analiza cómo personas referentes en tu ámbito de actividad y empresas que admiras utilizan esta herramienta para impulsar sus negocios.

Ten en cuenta también las estrategias de venta de productos elegidos por ellos y trata de analizar cuáles pueden haber generado mejores resultados.



Publica actualizaciones de la empresa

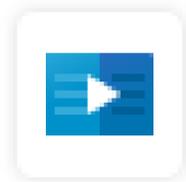
- Amplía tu red de conexiones.
- Acércate a las personas que pueden ayudar a tu negocio a crecer. Tus afiliados y productores, también pueden estar presentes en LinkedIn.
- Busca grupos sobre tu nicho de mercado y también acerca de diferentes temas que puedan tener relación con tu negocio y generar un impacto positivo.

Contenido de calidad: el secreto del marketing en LinkedIn

- Diferencia a tu negocio de los demás.
- Invierte siempre en la producción de contenido de calidad capaz de llamar la atención de las personas y agregarles valor.
- Comparte enlaces externos y crear artículos en LinkedIn. Es una gran opción para aumentar tu autoridad y ayudar a tu negocio a ganar más visibilidad.

Aprovecha al máximo todas las funciones de LinkedIn

Ir a otros productos de LinkedIn



Learning



Insights



Publica un
anuncio de
empleo



Publicitar



Encontrar
posibles
clientes



Grupos



ProFinder



Salary

Puedes agregar presentaciones con informaciones del producto que divulgas y con consejos que pueden transformar la vida de las personas.

Puedes poner las informaciones de los productos que divulgas, dejando visible los materiales que puedan marcar la diferencia en tu negocio.

Así, quien accede a tu perfil puede visualizar fácilmente ese contenido.

Anuncios de LinkedIn: nuevas posibilidades para ayudar a tu negocio a crecer

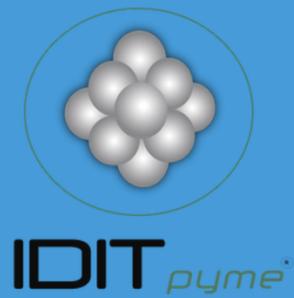
A pesar de ser un poco más caros que los anuncios de Facebook, puedes hacer una segmentación mejor para llegar a un público mucho más cualificado. Existen dos tipos de anuncios:

1

El contenido patrocinado. Con este tipo de anuncio puedes proporcionar más visibilidad a los contenidos que produces y a tu negocio.

2

Anuncios tradicionales. Son una gran opción para quien quiere ofrecer productos directamente a los compradores. Es muy buena herramienta para anunciar bonos, webinars ebooks, etc.



fuelle:<https://www.linkedin.com/>