

CONSIGUE CLIENTES CON **LINKEDIN**

Descubre mi metodología para
prospectar con éxito



**Director Comercial
Externo**

AUMENTE SU EFICACIA, ELEVE SUS VENTAS

Escrito por Manel Machado



Potencial de Linkedin

800 millones de usuarios

57 millones de paginas empresas

260 millones de usuarios activos

Presencia en 200 paises

Red social numero 1 en generacion de leads

**Probalidad de recibir respuesta es de mas
del 10%**



**Director Comercial
Externo**

AUMENTE SU EFICACIA, ELEVE SUS VENTAS

Razones para prospectar en Linkedin

**Llegas al decisor o persona que va
a tomar la decision de compra**

**No necesitas invertir ni un euro en
publicidad**

**Consigues leads muy cualificados
Puedes predecir el volumen de
leads o clientes potenciales**

**Es mucho mas efectivo que el mail
o el teléfono**

Errores a evitar

**No hacer una buena
selecion de contacto**

**Vender tus productos en el
primer o segundo mensaje**

**Poner el foco en vender y
no en generar
conversaciones**

**No tener un perfil que
transmita claramente que
haces y que problema
resuelves**

**No tener una propuesta de
valor clara**

CREA UN PERFIL QUE IMPACTE

6 TIPS para impactar con tu perfil:

Pon una foto profesional, con fondo neutro, donde se vea tu cara y vayas arreglado como irías a una reunión importante.

Utiliza la cabecera para transmitir tu propuesta de valor de forma clara e impactante.

Personaliza tu URL de perfil.

Haz SEO con tu perfil e introduce keywords en todo tu perfil para que te encuentren (titular, acerca de, experiencia, url, nombre de la foto).

Incluye elementos multimedia: posts, videos, lead magnet, servicio estrella, acceso a aplicación para agendar reunión, etc.

Genera confianza con recomendaciones y validación de aptitudes.

EN MENOS DE **3 SEGUNDOS**
TENEMOS QUE GENERAR
CONFIANZA

CREAR LISTAS DE CONTACTOS A TRABAJAR

Define muy bien el perfil de los contactos a trabajar, selecciona cuidadosamente cada uno de ellos y haz listas homogéneas.

Es fundamental hacer una buena selección de contactos para llegar a convertir a los prospectos en clientes.

GENERA CONVERSACIONES

Tu objetivo es conseguir una llamada o reunión, centráte en eso, no en vender cuando no te conocen.

Pon el foco en dar, dar y dar para generar confianza

ENVIA MENSAJES CORTOS Y DIRECTOS

**Escribe mensajes cortos, centrados
en la solución y que no aburran.**

**Si lo puedes decir en dos líneas ,
mejor.**

Menos es más.

PROSPECTA CADA DIA

**Dedica 30 minutos al día mínimo a
prospectar.**

**Cada día que no prospectas, estas
perdiendo nuevas oportunidades
de generar nuevos clientes**

PASO A PASO

Antes de empezar, define al perfil de cliente que quieres conseguir y tu propuesta de valor.

INVITACION

Personaliza tu invitación a conectar buscando puntos en común.

GENERACION DE CONVERSACION

Crea varios mensajes para generar confianza y entregar valor, poniendo el foco en conseguir una reunión.

CUALIFICACION

Busca conseguir una llamada de 10 minutos para cualificar ese lead, entender su problema y ver que encaja con tu cliente potencial

REUNION DE VENTA

Trabaja un speech de venta efectivo para presentar tu propuesta de valor, generar confianza y cerrar la venta.

¿Y ahora que?

- ✓ Define el perfil de cliente al que vas a ir a buscar.
- ✓ Define tu propuesta de valor y contenidos que vas a compartirle.
- ✓ Ajusta tu perfil personal.
- ✓ Envía invitaciones a conectar todos los días. Máximo 100 semanales.
- ✓ Dedica 30 minutos diarios a prospectar por LinkedIn