

Trucos para viralizar tu contenido en LinkedIn



LinkedIn es una **red social para profesionales**, donde puedes subir tu perfil y contar a todos sobre tu marca, conoce estos métodos para hacer que tu contenido llegue a mucha gente y recibas interesados en tu producto o servicio.

¿Aún no eres visible en LinkedIn? Conoce estos trucos para viralizar tu contenido en esta red social.

En **LinkedIn** puedes hacer **SEO** así como con tu página web, optimizar los elementos de tu perfil ayudará a que te encuentren personas interesadas en tu campo de trabajo. Para iniciar, haz una búsqueda de palabras clave por las que quieres que te encuentren y reconozcan tu marca, con estas palabras clave puedes optimizar tu nombre y tu descripción, al añadir palabras clave será más fácil que tu público objetivo te encuentre dentro de sus búsquedas. También puedes actualizar tu URL para que tenga el nombre de tu marca y alguna palabra clave importante para ti.

Todo lo que tu publicas se debe entregar a un público, pero **¿que haces si no tienes mucho público?**, muy simple, lo buscas, debes hacer búsquedas inteligentes para llegar a tu público objetivo.

En la sección gente en el módulo de búsquedas de LinkedIn utiliza estas herramientas para hacer más específica tu búsqueda:

1. **Usa comillas para buscar una palabra exacta**, esto te acercará a tu público objetivo exacto, puedes buscar por ejemplo “abogado” o “jefe de compras”, LinkedIn te mostrará resultados exactos para estos términos.
2. **Usa paréntesis para añadir variables a una palabra clave específica**, por ejemplo artista (consultor OR escritor) LinkedIn buscará artistas consultores y artistas escritores.

3. La palabra **AND** dentro de una búsqueda ayuda a que en la búsqueda se incluyan varios términos, la palabra **OR** sirve para que la búsqueda incluya términos separados por palabras, y la palabra **NOT** para excluir palabras de la búsqueda, por ejemplo, si haces la búsqueda: doctor NOT neurólogo, LinkedIn mostrará resultados de doctores excluyendo a todos los que tengan la palabra neurólogo dentro de su perfil.

Ya que tienes las herramientas para buscar a tu público, **visita su perfil**, LinkedIn tiene la función de mostrar quién ha visitado un perfil, las personas a las que visitas pueden sentir curiosidad y visitar tu perfil, y cómo hiciste una búsqueda inteligente puede que esta persona se interese en tu marca y se conecte a tu red o te siga.

Interactúa con tu red, es muy importante que al igual que con otras redes sociales, desarrolles contenido de valor, la participación e interacción crea comunidades activas, publica diariamente contenidos interesantes orientados a la temática de tu marca, crea llamados a la acción para dirigir a tu público a tu página web

Algunos contenidos que puedes compartir para generar recordación de marca son:

Logros y premios, testimonios de clientes satisfechos, entrevistas a tus colaboradores, videos institucionales, artículos de tu blog y ofertas laborales. El algoritmo de LinkedIn busca que los usuarios se mantengan en la red social, por lo tanto un truco útil para generar más visualizaciones cuando publicas contenido que enlaza a tu blog, es borrar la imagen por defecto de tu blog y dejar solamente el link. También puedes darte un impulso con LinkedIn Ads para atraer usuarios según la segmentación que programes para la publicidad.

Otra estrategia es **crear un grupo con un fin específico**, muchas marcas crean grupos donde las personas pueden compartir conocimiento, intercambiar ideas, y conocer las cualidades de un producto o servicio, La gran ventaja de la creación de grupos, es que las personas que pertenecen a este, están completamente interesadas en la temática del grupo, por lo que es un nicho muy atractivo para promocionar tu marca. Cuando crees el grupo lo más recomendable es que este no esté nombrado con el nombre de tu marca, es mejor que lo nombres con la temática que va a tener el grupo, cabe aclarar que en estos grupos debes debatir e intercambiar ideas e información y generar interacción con tu público.

No olvides hacer de tu grupo, un grupo abierto, donde puedan participar personas que no conoces, esto aumentará mucho tu visibilidad dentro de la red social.

Construir una estrategia de contenidos poderosa en LinkedIn no es tarea fácil, piensa bien las temáticas que quieres abordar, haz un estudio de palabras clave e interactúa con tu público, esto aumentará la notoriedad de tu marca en la Red y te ayudará a viralizar tus contenidos.