



LinkedIn y la Marca Personal: Cómo Diferenciarte y Atraer Oportunidades

CRISTINA ROJAS
WE EMPOWER YOUR BUSINESS
WEEMPOWERYOURBUSINESS.COM

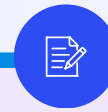
Mini Test Inicial: ¿Dónde Estás Hoy?

Antes de empezar, reflexiona sobre estas tres preguntas. No hay respuestas buenas o malas, solo una foto mental de tu situación actual:



¿Has conseguido algún cliente, colaboración o contacto profesional gracias a LinkedIn?

Piensa en cualquier oportunidad de negocio que haya surgido directamente desde esta plataforma.



¿Has publicado contenido alguna vez en LinkedIn?

Artículos, posts, comentarios... cualquier tipo de contenido que hayas compartido con tu red.



¿Sientes que tu perfil transmite claramente lo que haces y cómo puedes ayudar?

Más allá de tu cargo, ¿comunica tu perfil el valor real que aportas a tus clientes o colaboradores?

"LinkedIn no es solo un currículum digital. Es tu escaparate profesional más potente, y probablemente aún no lo estés aprovechando al 100%."

Las 7 Secciones Clave de un Perfil All-Star

Un perfil optimizado no es casualidad. Es el resultado de trabajar estratégicamente cada elemento para comunicar tu valor de forma clara y convincente. Estas son las siete secciones que transformarán tu presencia en LinkedIn:

01	02	03
Foto de perfil profesional	Imagen de portada estratégica	Titular con propuesta de valor
Fondo neutro, mirada directa, sonrisa natural	Visual de tu sector o mensaje de marca	Más allá de tu cargo actual
04	05	06
Sección "Acerca de" potente	Experiencia orientada a resultados	Credenciales y validación
Primera persona, enfoque en cliente ideal	Qué haces y a quién ayudas	Educación, certificaciones y premios
07		
Habilidades y recomendaciones		
Prueba social de tu expertise		

Revisión de Perfil: Ejercicio Práctico

Checklist de Optimización Completa

Usa esta lista para auditar tu propio perfil o el de tus clientes. Cada elemento debe poder responderse con un "sí" rotundo:

1

¿La foto transmite profesionalidad y confianza?

Fondo limpio, buena iluminación, vestimenta apropiada, expresión accesible

2

¿El titular deja claro a quién ayudas y cómo?

Va más allá del cargo y comunica valor específico

3

¿La descripción "Acerca de" conecta con un cliente ideal?

Escrita en primera persona, enfocada en problemas y soluciones

4

¿Usa palabras clave relevantes de forma natural?

Aparecen distribuidas en varias secciones sin saturar

5

¿Tiene contenido reciente o publicaciones destacadas?

Actividad regular que demuestra expertise y mantiene el perfil vivo

6

¿Las experiencias muestran resultados concretos?

No solo responsabilidades, sino logros medibles y diferenciadores

Tipos de Marca Personal en LinkedIn

No existe una única forma de construir marca personal. Cada profesional puede adoptar un enfoque diferente según su personalidad, objetivos y audiencia. Lo importante es elegir el que más resuene contigo y desarrollarlo con autenticidad.



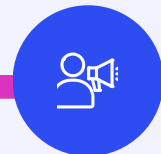
La Marca Experta

Compartes conocimientos profundos de tu área. Eres la persona a la que acuden cuando necesitan respuestas técnicas o especializadas.



La Marca Conectora

Tu fortaleza está en construir comunidad. Pones en contacto a personas, facilitas colaboraciones y generas valor a través de tu red.



La Marca Inspiradora

Motivas con tu historia personal. Tus experiencias, superaciones y aprendizajes resuenan emocionalmente con tu audiencia.



La Marca Práctica

Ofreces soluciones concretas y aplicables. Tu contenido está lleno de tips, herramientas y pasos accionables que generan resultados inmediatos.



Pregunta de reflexión: ¿Cuál de estos tipos te representa más? ¿O quizás eres una combinación de varios?

Tu rutina diaria: 5 minutos x 2

Divide tu actividad en LinkedIn en dos momentos estratégicos del día. Esta estructura te permite aprovechar los picos de actividad en la plataforma mientras mantienes tu productividad intacta.

Bloque matutino

A primera hora (5 minutos)

1

- Revisa quién ha visitado tu perfil en las últimas 24 horas
- Acepta solicitudes de conexión nuevas con un mensaje de bienvenida
- Deja un comentario genuino y útil en un post que te resulte interesante

Este es el momento de abrir conversaciones y generar visibilidad temprana.

Bloque vespertino

Al mediodía o tarde (5 minutos)

2

- Revisa tus notificaciones y responde a comentarios en tus publicaciones
- Envía un mensaje personalizado a un contacto reciente o potencial cliente
- Publica tu contenido del día o programa el de mañana

Aprovecha este momento para nutrir relaciones y distribuir tu contenido.

Plantilla de rutina semanal personalizable

Crea tu propio "LinkedIn Planner" adaptado a tu ritmo y objetivos. No copies lo de otros: diseña una rutina que encaje con tu vida real, no con la de un influencer a tiempo completo.

Lunes

Ej: Publicar reflexión del fin de semana

Martes

Ej: Comentar 3 posts relevantes

Miércoles

Ej: Post educativo o tip práctico

Jueves

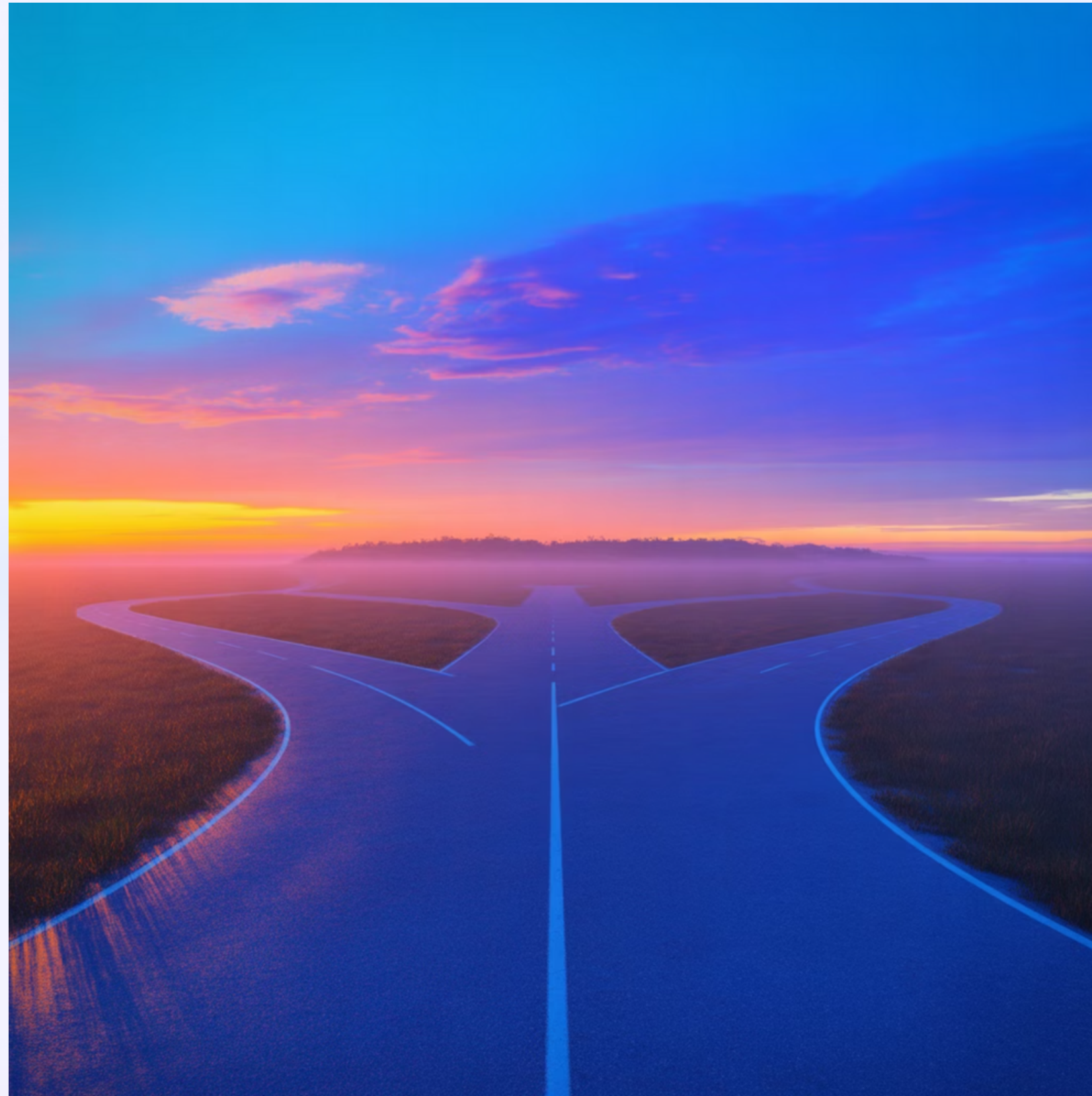
Ej: Conectar con 5 perfiles nuevos

Viernes

Ej: Agradecimiento o caso de éxito



Descarga esta plantilla y rellénala con tus propios hábitos. Ponla visible en tu escritorio o guárdala en tu móvil. La visibilidad genera responsabilidad.



Tú eliges

Ser invisible... o ser la primera opción cuando alguien necesite lo que tú haces

Cada día que pasa sin estar activo en LinkedIn es un día que tu competencia está ganando terreno. No se trata de ser el más ruidoso, sino el más constante y auténtico.

Tu siguiente paso

Haz una lista de 3 hábitos nuevos que vas a implementar en LinkedIn esta semana. No tres docenas. Solo tres. Empieza pequeño, empieza ya.

Escríbelos, comprométete con ellos, y revisa el viernes qué tal te ha ido. La transformación empieza con decisiones pequeñas pero consistentes.

¿Cuáles serán los tuyos?



CRISTINA ROJAS

- Fundadora We Empower your Business
- LinkedIn, Marketing B2B, Ventas e IA