



De contactos a clientes
Claves para la
prospección efectiva
en **LinkedIn™**

GEMMA MOMPART



gemmaompart.com

- Publicista especialista en LinkedIn
- Desarrollo de carrera profesional de más de 25 años en marketing en Fujifilm, Dale Carnegie y entorno pymes.
- Con proyecto propio desde 2012, ofreciendo **servicios de comunicación comercial y social selling**.
- Recién abierto grupo POSIZIONA, un programa para:
 - **atraer oportunidades comerciales** en LinkedIn y más allá mediante una estrategia cualitativa, personalizada y sostenible.



QUÉ VEREMOS

CONTENIDO (50 minutos)

- Optimización de tu perfil : 4 acciones para destacar en el mar de profesionales.
 - Estrategias de networking efectivas: 3 claves para construir una red valiosa.
 - Uso inteligente del contenido para atraer clientes: 7 creencias limitantes.
 - Cómo funciona el algoritmo de LinkedIn: 5 ideas para aumentar la visibilidad.
- ↪ Herramienta/ recurso para potenciar tu prospección (REGALO)

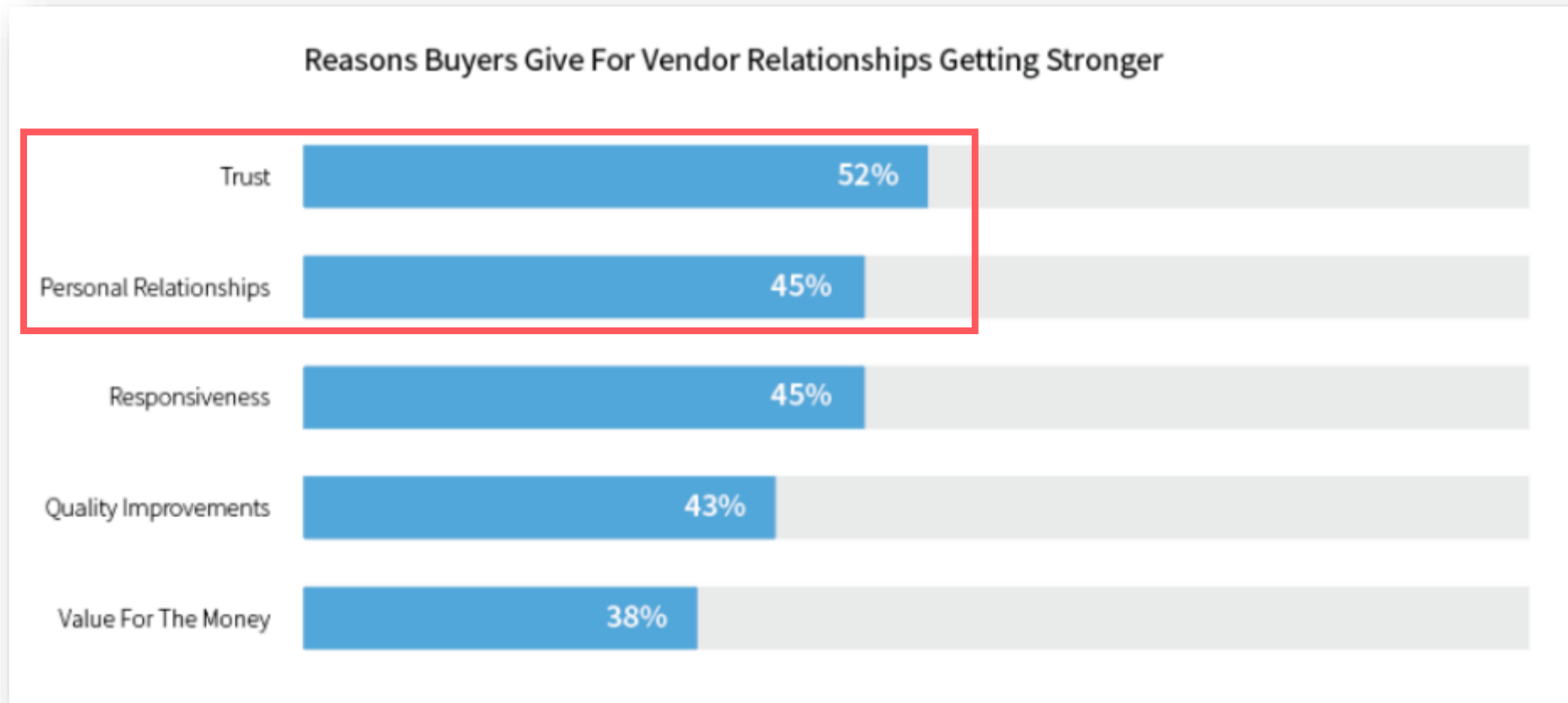


INTRODUCCIÓN

QUÉ ES EL SOCIAL SELLING

Es el uso de redes sociales para **crear y desarrollar relaciones significativas** con clientes potenciales con el fin de materializar la venta.

QUÉ VALORA EL CLIENTE



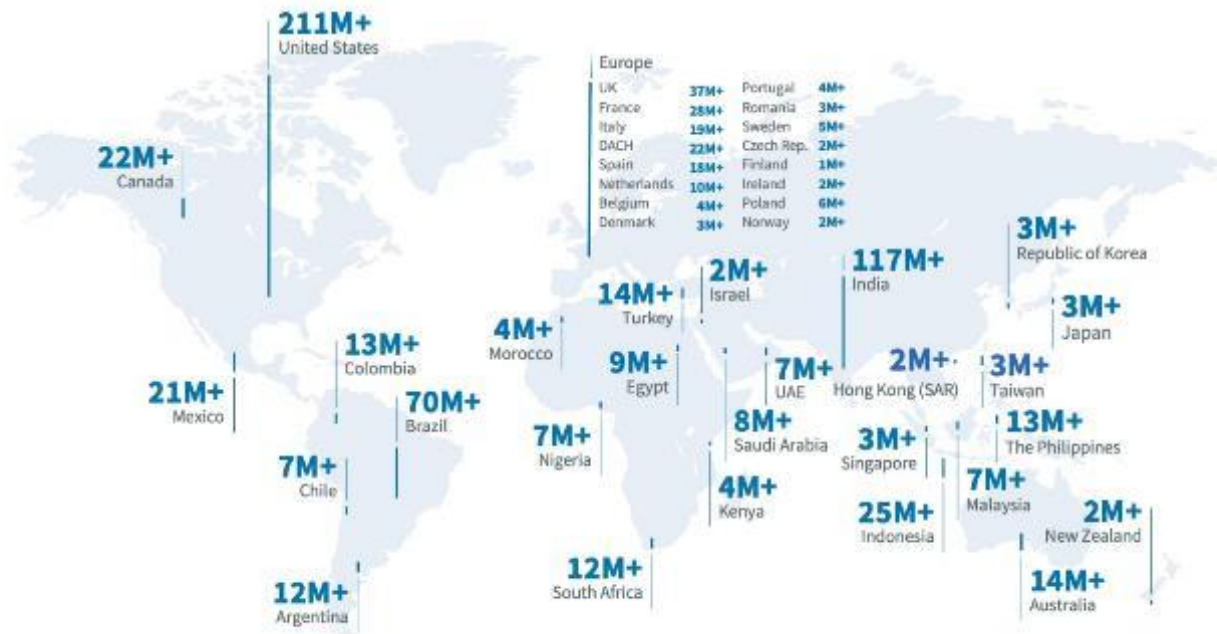
Fuente: [LinkedIn](https://business.linkedin.com/marketing-solutions/success/lead-generation) (https://business.linkedin.com/marketing-solutions/success/lead-generation)



¿POR QUÉ LINKEDIN?

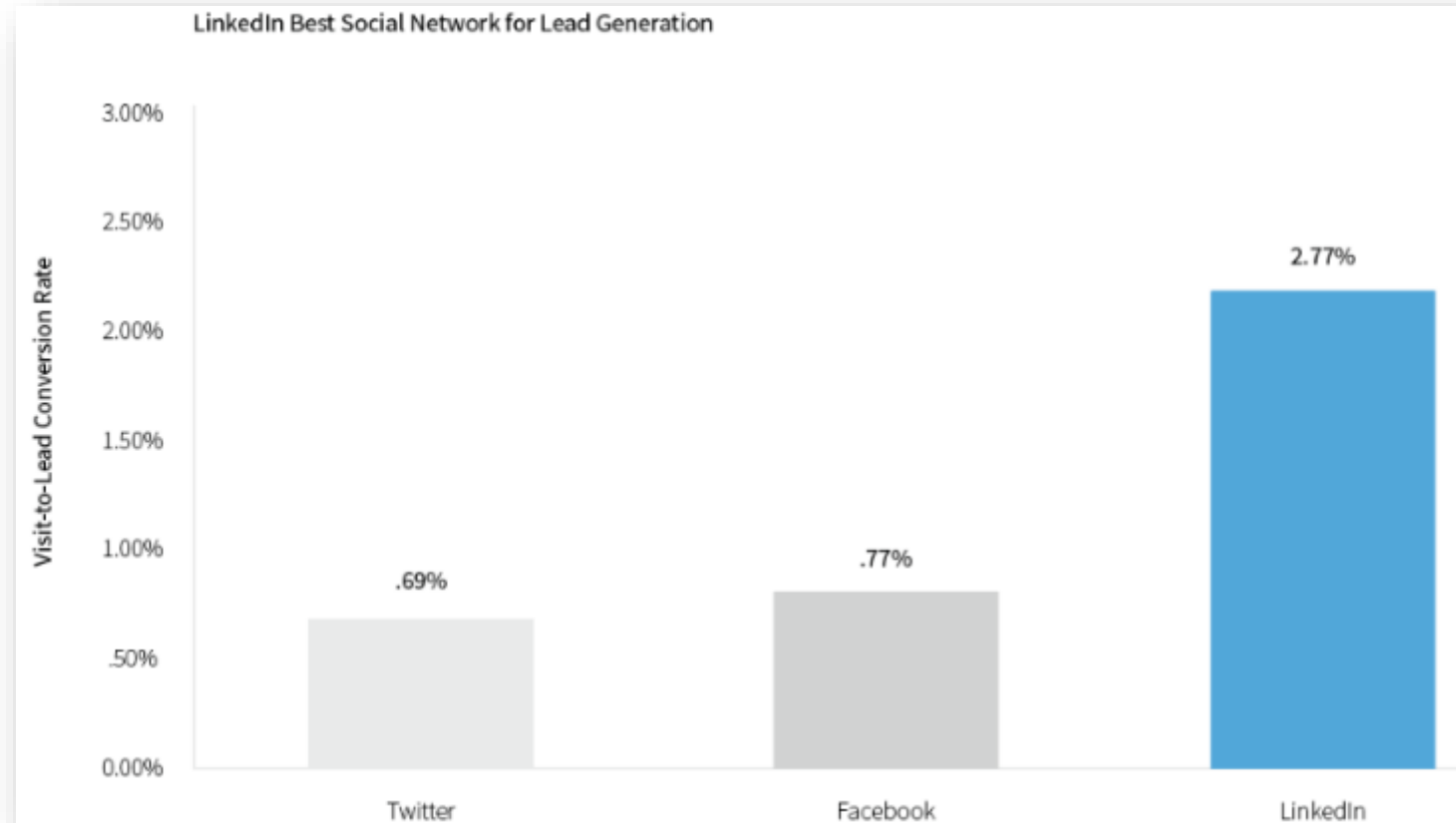
MÁS DE 1000 MILLONES

More than 1 billion members in 200 countries and regions worldwide*



*Membership numbers are updated quarterly after Microsoft Earnings

CONVERSIÓN: VISITA > LEAD +3X



Fuente: [LinkedIn](https://business.linkedin.com/marketing-solutions/success/lead-generation) (https://business.linkedin.com/marketing-solutions/success/lead-generation)

MARCA PROFESIONAL + NETWORKING

Cómo nos
presentamos

Cómo nos
relacionamos



MARCA PROFESIONAL

PERFIL PROFESIONAL

1. Es una página de venta

- ↳ Con propuesta de valor + diferenciación
- ↳ Con presentación de servicios y/o productos (portafolio)
- ↳ Con reseñas, casos de éxito y/o clientes (autoridad)

2. Persigue un objetivo concreto

- ↳ Atraer clientes para vender una solución
- ↳ Captar suscriptores para la newsletter
- ↳ Llevar tráfico a la web
- ↳ ...

3. Es dinámico, está vivo y actualizado.

- ↳ Una herramienta a tu servicio y no al revés.

PUNTOS CALIENTES

↳ Tienes 6 segundos para captar al atención

Portada + Titular + Enlace



Página de servicios – Marketplace

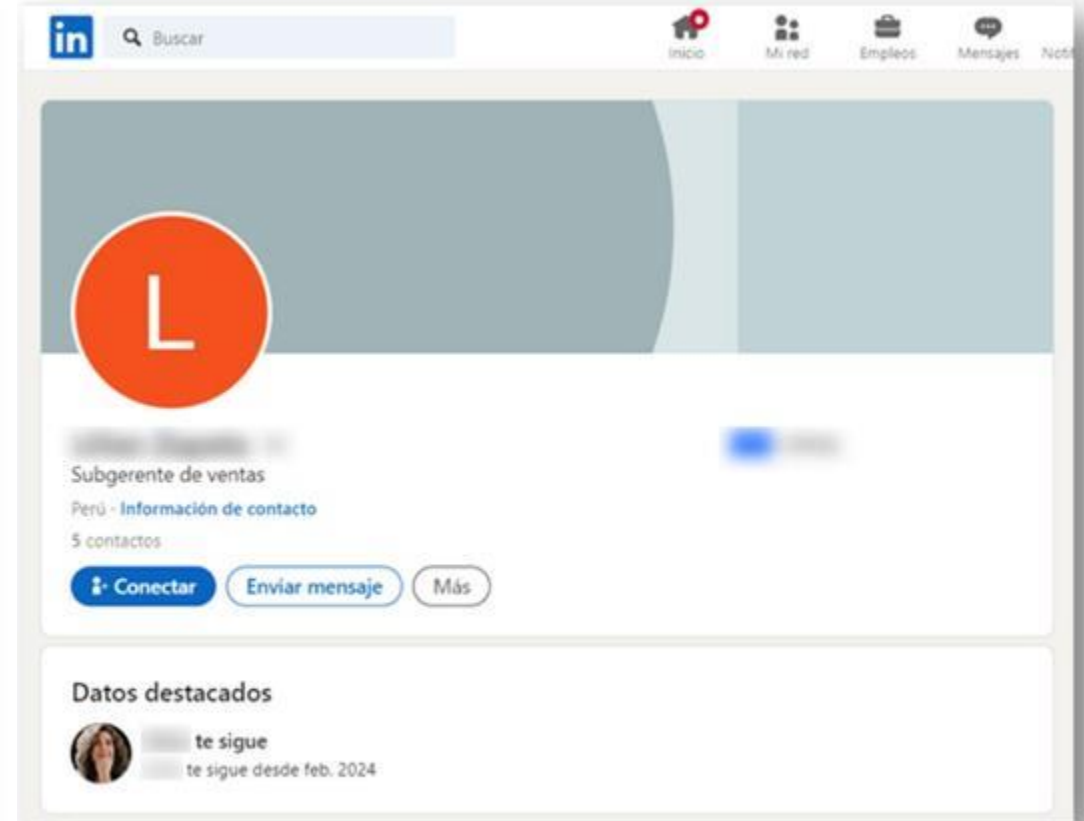
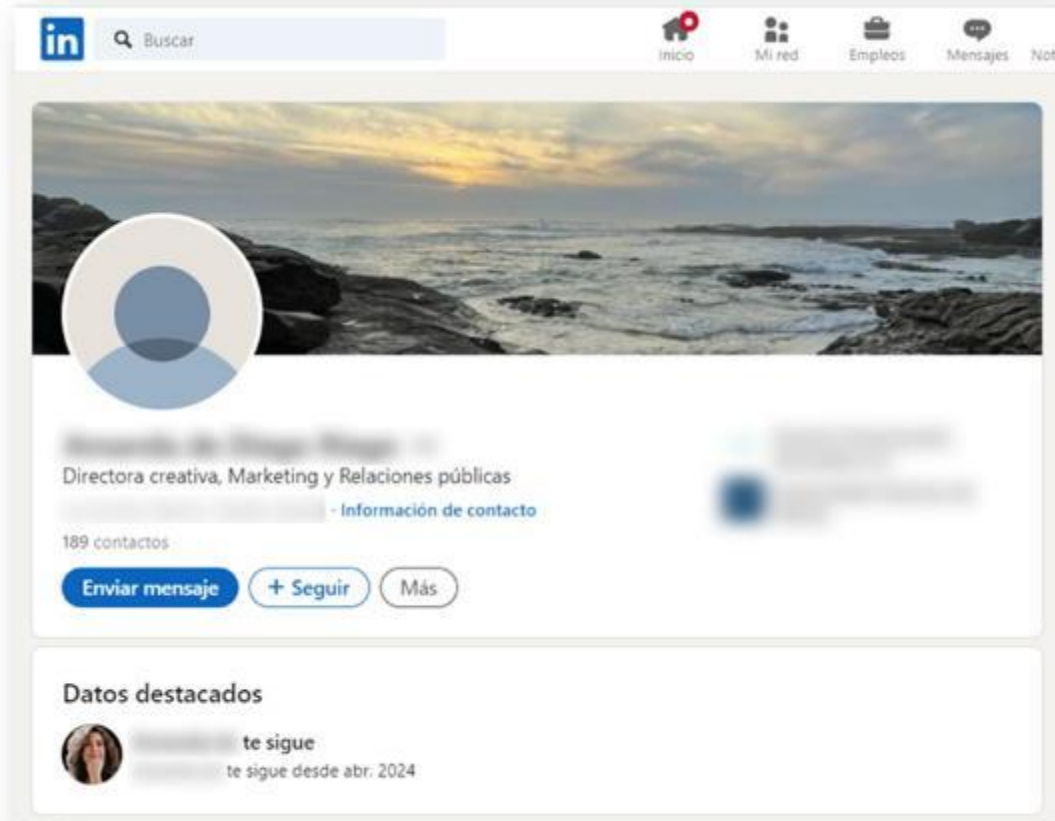


Acerca de + Destacados



Publicaciones

SON 6 SEGUNDOS



SON 6 SEGUNDOS

www.gemmamompart.com
#marketingconsentido

Muchas dudas sobre LinkedIn...
**CADA JUEVES, UN VÍDEO,
UNA RESPUESTA**

Verás los vídeos en mi perfil...
dime, ¿qué duda tienes tú?

Gemma Mompert (Comunicación Comercial) · Ser

PosiZiona tu marca experta en LinkedIn, de forma efectiva y sostenible Publicista – Mentora Profesional
Fan del Marketing Consentido y Con Sentido

Esplugues de Llobregat, Cataluña, España · [Información de contacto](#)

[Aquí tienes tu casa](#)

10.499 seguidores · Más de 500 contactos

Enviar mensaje Siguiendo Más


Prestar servicios
Marketing digital, Marketing de redes sociales, Consultoría de marca, Consultoría de marketing, Formación de directiv...
[Mostrar detalles](#)

Datos destacados

Gemma tiene un nuevo puesto de Grupo de Trabajo – Formación en IA en CIVICAi.Cat
Enviar mensaje

De contactos a clientes: claves de la prospección comercial en LinkedIn
Gemma es ponente en este evento
Enviar mensaje

PÁGINA DE SERVICIOS




Servicios de Gemma Mompert
Vista del administrador

- Página de servicios
- Solicitudes
- Proyectos de clientes
- Estado de las reseñas

¿Tienes preguntas? Más información

Accede a: Accesibilidad, Centro de ayuda, Privacidad y condiciones, Opciones de publicidad, Publicidad, Servicios empresariales, Descargar la aplicación de LinkedIn

LinkedIn | LinkedIn Corporation © 2024



Servicios de Gemma Mompert
Tasa y tiempo de respuesta no disponibles

[Editar página](#) (Mío)

Acerca de

Te propongo conectar con tu esencia para, desde allí, comunicar de forma poderosa en LinkedIn. Aprenderé cómo transmitir con claridad e impacto tu mensaje.

- Atención de escucha personal en LinkedIn para clientes
- Redacción de perfiles profesionales en LinkedIn
- Diseño de estrategias de presencia en LinkedIn
- Formación para Pymes en LinkedIn Comercial y Social Selling

Te invito a visitar www.gemma.compart.com
o mi correo gemma@gemma.compart.com

Ubicación: Badalona de Llobregat, Cataluña (en remoto o en personal)

Freelance: Creador/a de perfil

Servicios prestados

- Marketing digital
- Marketing de redes sociales
- Consultoría de marca
- Consultoría de marketing
- Formación de directivos
- Estrategia de marketing
- Generación de contactos
- Estrategia de contenidos
- Redacción publicitaria
- Publicidad

Contenido multimedia



Workshop LinkedIn Comercial – Gremi Indústria Gràfica



Workshop LinkedIn Comercial – Tecnocampus



Workshop LinkedIn Comercial – Packaging Cluster



Formación Community Manager – GPEC Farmacèutic



Iris Soborna Fabregat · 1a
Directora comercial y de marketing

Marketing de redes sociales

★★★★★ 5,0 · 10 de febrero de 2022

Gemma es una gran formadora, es experta en la materia y sabe convertir algo que a priori puede parecer complejo o difícil de entender, en algo sencillo y entendible. Además, sus clases son fáciles de seguir, super dinámicas y ofrece ayuda individualizada de forma que una vez terminado el curso la teoría ha pasado a ser más

[Revisión de publicaciones](#)



Jordi Blázquez · 1er
R&D manager

Formación de directivos

★★★★★ 5,0 · 25 de diciembre de 2021

He tenido la suerte de conocer a Gemma en una formación de Dúctels. Le recomiendo a nivel personal, por su proximidad y su profesionalidad. Aprendí mucho el interés y apoyo que nos brindó. Gemma espera volver a contactarte contigo alguna otra vez. Gracias!

[Revisión de publicaciones](#)



Armand Zorra · 1er
Comunicación digital y redes sociales. Especialista en estrategias, contenido y dirección de comunicación. CEO Inago marketing y comunicaciones.

Marketing de redes sociales

★★★★★ 5,0 · 4 de diciembre de 2021

A veces nos olvidamos de todo lo que nos ofrece LinkedIn y, otras, desconocemos sus posibilidades. Gracias a la formación que Gemma ha impartido en la agencia he tenido la oportunidad de conocer al día, descubrir un montón de opciones existentes en LinkedIn y empapar de sus conceptos. Gracias por compartir tus conocimientos

[Revisión de publicaciones](#)

PÁGINA DE SERVICIOS

The screenshot displays the LinkedIn 'Services' page for Gemma Mompert. The page is divided into three main sections:

- Left Sidebar (Profile and Navigation):**
 - Profile picture and name: **Servicios de Gemma Mompert**
 - Role: **Vista del administrador**
 - Navigation menu: **Página de servicios**, **Solicitudes** (highlighted), **Proyectos de clientes**, **Estado de las reseñas**
 - Footer: **¿Tienes preguntas? Más información**, **Acerca de**, **Accesibilidad**, **Centro de ayuda**, **Privacidad y condiciones**, **Opciones de publicidad**, **Publicidad**, **Servicios empresariales**, **Descargar la aplicación de LinkedIn**, **Más**, and **LinkedIn Corporation © 2024**
- Center Section (New Requests):**
 - Section title: **Nuevas solicitudes**
 - Request card for **Isabel Sotgiu** (Marketing) with a 'Enviar propuesta' button.
- Right Section (Marketing de redes sociales):**
 - Section title: **Marketing de redes sociales**
 - Location: **Barcelona, Cataluña**
 - Time: **Hace 1 año**
 - Buttons: **Enviar propuesta** and **No, gracias**
 - Request details: **Isabel Sotgiu** (Marketing) seeking help with social media strategy for a company in Barcelona.
 - Shared contacts: **12 contactos en común**
 - Detalles del proyecto:**
 - ¿Qué redes sociales?** LinkedIn
 - ¿Cuáles son los objetivos de tu proyecto?** Aumentar el nivel de interacción de los usuarios
 - Indica con qué necesitarás ayuda** Diseño, Redacción creativa
 - Si tienes una empresa, ¿cuál es su tamaño?** Particular
 - ¿Para qué tipo de proyecto necesitas ayuda?** Puntual
 - ¿Cuándo tienes que finalizar este proyecto?** El mes que viene
 - ¿Cómo te gustaría trabajar con profesionales de marketing de redes sociales?** No tengo ninguna preferencia
 - ¿Quieres añadir algo más sobre tu proyecto de marketing de redes sociales? (Opcional)** Hola Gemma, necesito que me ayudes para crear un perfil profesional que me facilite el contacto y la entrada en clientes objetivo. Saludos

SON 6 SEGUNDOS

Acerca de

¿Te hace falta una ESTRATEGIA EN LINKEDIN? Sácale todo el jugo a esta poderosa herramienta comercial. Te acompaño a implementar un MÉTODO PERSONALIZADO acorde a tus objetivos y recursos.

Para PROFESIONALES Y EMPRESAS CONSCIENTES que quieren conectar con su esencia y, desde ahí, comunicar e ... ver más

Aptitudes principales
LinkedIn Marketing • Copywriting • Social Selling →

Destacado

Publicación

¿Qué te gustaría saber sobre LinkedIn? ...



De contactos a clientes: claves de la prospección comercial en...
hubempresa.bancsabadell.com • 1 mi...

21 • 18 comentarios

Publicación

La meva entrevista al POPAP ja és aquí...



Popap - Taller de LinkedIn i altres recursos laborals amb Gemma...
ccma.cat • 1 min de lectura

41 • 18 comentarios

Enlace



El 9è Congrés CREA de Dones d'Empresa posa l'accent en el...
EIXDIARI

"Taula de les eines digitals imprescindibles per guanyar visibilitat", Gemma Mompарт, va obrir l'espai parlant de LinkedIn.

SON 6 SEGUNDOS


The image shows a screenshot of a LinkedIn profile's 'Actividad' (Activity) section. At the top, it says 'Actividad' and '10.499 seguidores'. A red arrow points to the 'Vídeos' tab, which is highlighted in green. Other tabs include 'Publicaciones', 'Comentarios', 'Imágenes', 'Eventos', and 'Documentos'. A 'Siguiendo' button is visible in the top right. Below the tabs, there are four video posts by a woman with glasses and curly hair. Each video has a duration in the top right corner and a question in the caption. The first video is 1:43 long and asks '¿Sabes qué porcentaje de personas ven tus publicaciones...'. The second is 1:18 long and asks 'Si tienes página de empresa en LinkedIn, esto te interesa.....'. The third is 1:26 long and asks '¿Cómo evitar perder el acceso a tu cuenta LinkedIn? De nuevo...'. The fourth is 1:06 long and asks '¿Cuántas invitaciones a conectar puedo enviar sin que...'. Each video post shows engagement icons (likes, comments, shares) and their respective counts.

Video Duration	Question	Engagement Count
1:43	¿Sabes qué porcentaje de personas ven tus publicaciones ...	44
1:18	Si tienes página de empresa en LinkedIn, esto te interesa.....	32
1:26	¿Cómo evitar perder el acceso a tu cuenta LinkedIn? De nuevo...	30
1:06	¿Cuántas invitaciones a conectar puedo enviar sin que...	48

4 ACCIONES CLAVE PARA TU PERFIL

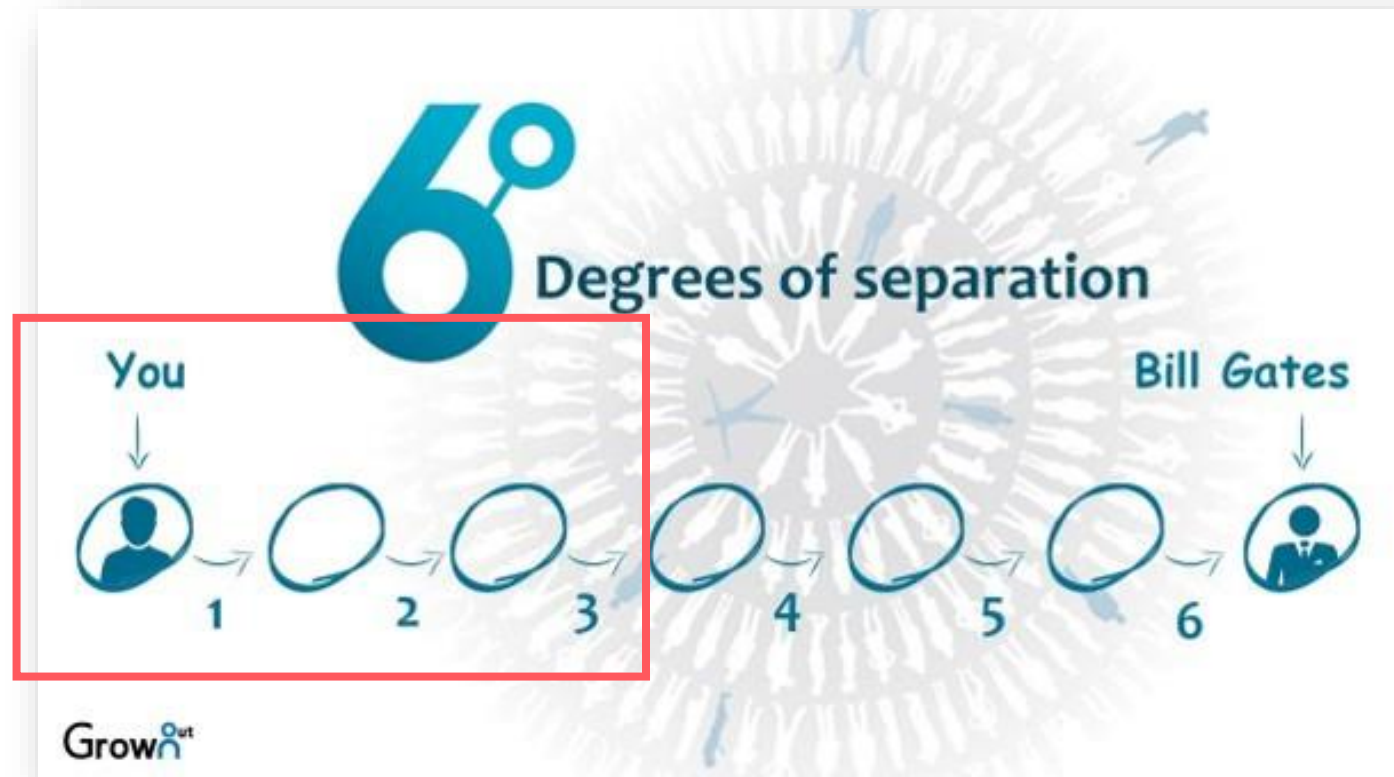
↳ Perfil profesional en LinkedIn

1. Revisar los **PUNTOS DE IMPACTO** de los primeros 6 segundos
» Imagen de portada, imagen personal, titular profesional, acerca de, destacados y publicaciones.
2. Dar de alta la **PÁGINA DE SERVICIOS** y completar los apartados
3. Darse de alta como **CREADOR DE CONTENIDOS**
4. Dar de alta la **PÁGINA DE EMPRESA** y asociarse a ella desde tu perfil



NETWORKING

TEORÍA DE LOS 6 GRADOS



CONSTRUIR UNA RED VALIOSA

1. Definir criterios de segmentación

↳ Quién es tu cliente

- Profesión, cargo, empresa, ubicación, intereses...



2. Definir potencial de crecimiento

↳ Análisis red potencial vs. Análisis red actual

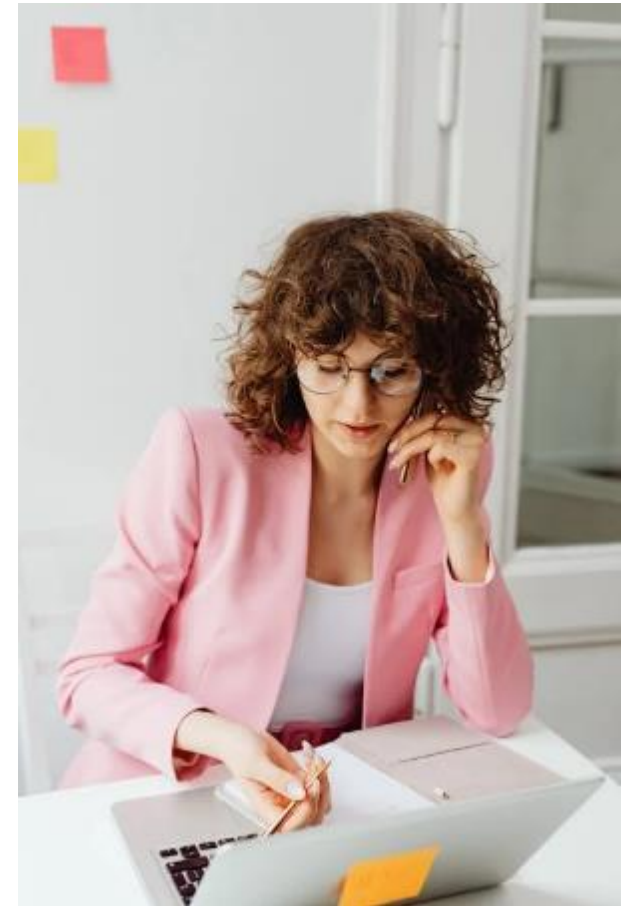


CONTACTOS EN FRÍO


↳ Conversión que se busca

Iniciar una relación que nos lleve a:

- ✓ Una solicitud de más información
- ✓ Una primera llamada de venta



CONVERSIÓN


Gemma Mompert • 15:14

Bon dia, Gemma,


estem cercant un professional qualificat, per impartir una formació de LinkedIn a una empresa socia nostra. La durada prevista seria d'aproximadament 4 hores, destinada a un grup d'aproximadament 10 persones.

Si estàs disponible i interessada en aquesta oportunitat, t'agraïrèiem que omplissis la fitxa formativa adjunta amb les dades del curs. Això ens ajudarà a coordinar i personalitzar la formació segons les necessitats específiques del grup.

Quedem a l'espera de la teva resposta i, si cal, podem agendar una trucada per abordar qualsevol pregunta o detall adicional.

Salutacions,

Último mensaje



Laura Rodriguez • 10:00
Marketing Management


28 MAR


Laura Rodriguez • 7:50


Bon dia Gemma, què tal? Ens començarem ja que he fet algun curs amb tu del centre marketing. Et volia demanar més informació sobre el que expliques avui en aquest video: LinkedIn per empresa. Moltes gràcies


18 MAR



Gemma Mompert • 11:14


Hola  fent nous contactes amb centres de formació, he trobat el teu. Us pot interessar una formació de LinkedIn Comercial?

19 MAR


Gemma Mompert • 12:33


Benvinguda, 
Moltes gràcies per haver acceptat la meva invitació.



Gemma Mompert • 15:48

Hola Gemma, l'any passat si que vam programar una formació subvencionada de LinkedIn. Però aquesta any no hem sol·licitat aquest curs. Però ho puc passar a l'equip comercial per si alguna empresa ho demana. Em pots enviar la teva proposta en aquest email: 

Salutacions,

20 MAR


Gemma Mompert • 16:34

Hola  moltíssimes gràcies. I tant que sí. T'envio la informació per email. 😊

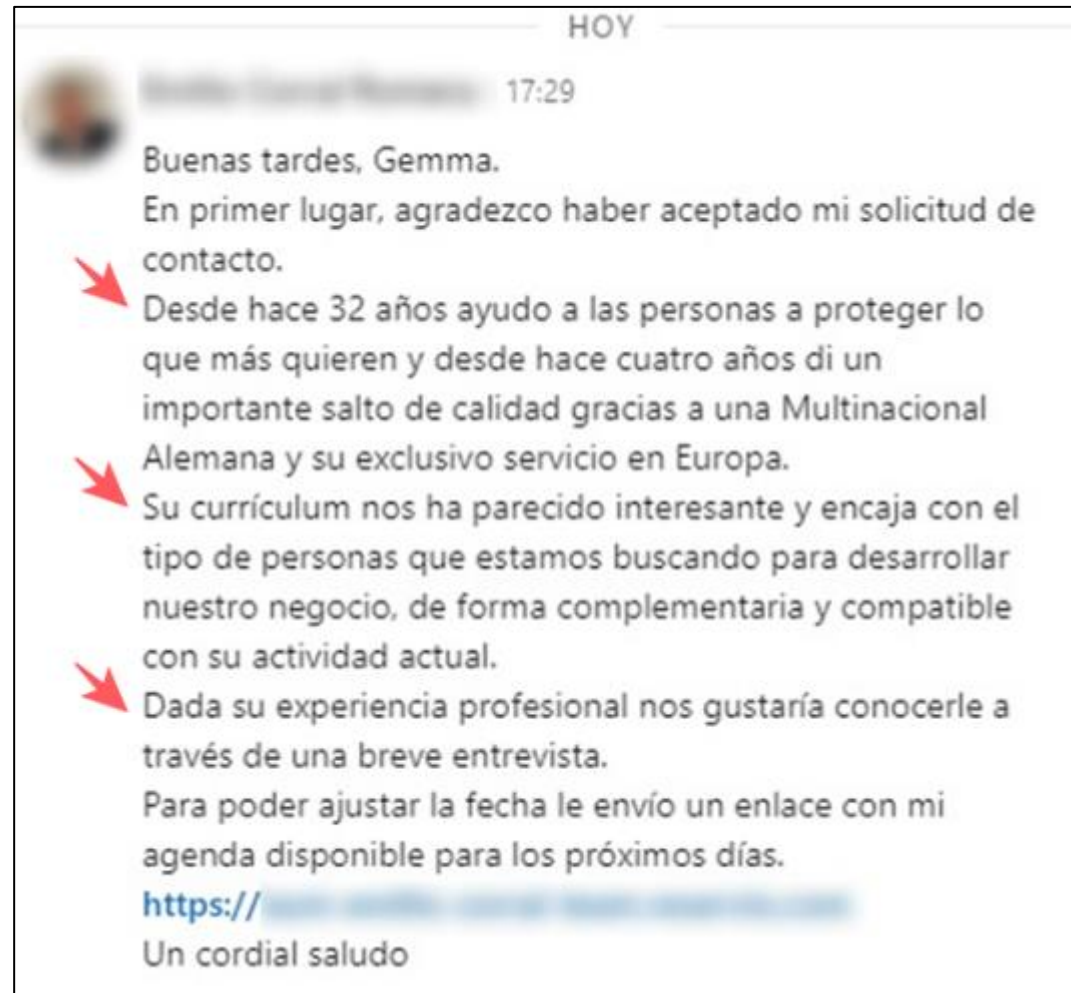
CONSTRUIR UNA RED VALIOSA



3 CLAVES PARA DEJAR HUELLA

1. **INTERÉS GENUINO** hacia la otra persona.
2. **GENEROSIDAD INTELIGENTE** crea sentimiento de deuda.
3. **CONSISTENCIA**, la repetición es clave para el recuerdo.

MENSAJES INDESEADOS

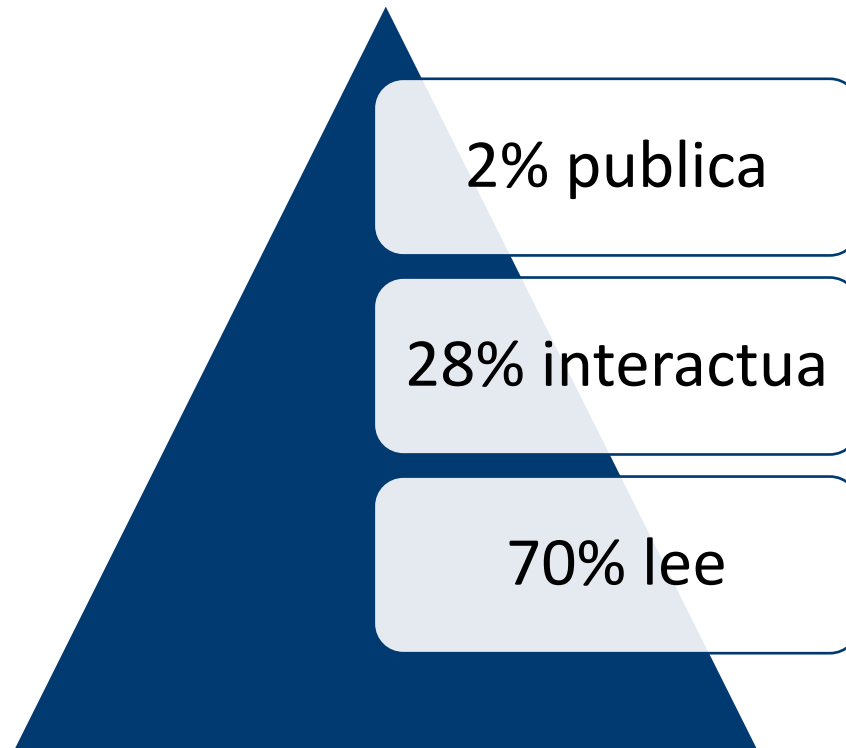




PUBLICACIONES

UNA BUENA OPORTUNIDAD

↳ Para hacer visible y relevante tu marca



* Datos estimados por estudios no oficiales independientes de LinkedIn

GENERAR CONFIANZA = SEGURIDAD

Profesionalidad (experiencia)

Humanidad (cercanía)

Autoridad (testimonios)

Relevancia (dudas, deseos, dificultades)

Transparencia (se hace público)

FORMATOS Y CONTENIDOS TOP

↪ VISUALES

- ▶ Texto + Carrusel
- ▶ Texto + Vídeo
- ▶ Texto + Imágenes

↪ HUMANOS

- ▶ Historias personales
- ▶ Casos de éxito/ Logros



MITOS Y CREENCIAS

↳ Que tal vez (solo tal vez) te impiden avanzar

1. Todos mis contactos **ven todas mis publicaciones**.
2. No quiero **hacer-me pesado/a** si publico con frecuencia y toco los mismos temas.
3. No quiero **comentar posts que no sean de mi especialidad** para no parecer incoherente.
4. El tono ha de ser **muy profesional, corporativo y serio** porque mis clientes son empresas.
5. No publico porque **está todo dicho**. No quiero ser percibido/a como “más de lo mismo”.
6. No quiero **parecer prepotente, narcisista o “vendehúmos”**.
7. No me gustan los selfies, **ésta no es una red para publicaciones personales**.



ALGORITMO

HACKEANDO AL ALGORITMO

↳ Quiere mostrar a cada usuario el contenido más relevante...

1. Pensar en el lector/ cliente ideal
2. Hablarle de tú (a él o a ella)
3. Estructura fácil de leer (no leemos, miramos en diagonal)
 - Listas, bullet points
 - Mayúsculas, negritas
 - Verbos de acción, poderosos, y en voz activa
 - Lenguaje con energía, vibrante, con fuerza comunicativa
4. Gancho inicial + CTA final (llamada a la acción)



PARA TERMINAR

QUÉ NECESITAS

- Una marca profesional fuerte y diferenciada
 - Para generar confianza y recuerdo
- Una estrategia de comunicación comercial
 - Para abrir conversaciones con posibles clientes
- Una buena gestión de LinkedIn
 - Que te permita mantener una actividad sostenible con resultados

REGALO > GUÍA PROSPECCIÓN



subscribepage.io/guia-prospeccion-linkedin-2024

GRACIAS!!

↳ Te invito a conectar por LinkedIn

