

LA ESTRUCTURA DE UN POST EN LINKEDIN

JOSE MARÍA VICH TERRÓN



APASIONA-T®
T-ANONIAQA

Convertimos tus negocios en pasión...



Muchas personas me preguntan como postear en LinkedIn, la realidad es que no es tan complicado.

La creencia fundamental es que lo realmente importante es la pieza de contenido, pero lo que realmente empuja el contenido es el “copy”, es decir, el texto que se pone delante del contenido para empujar a que el consumidor haga click.

Hay muchas maneras de hacer esto, nosotros les compartimos la nuestra, que es la que nos funciona.

Primero una frase que impacte, que llame a la acción sobre la pieza de contenido; en este caso el JPG adjunto en este documento. En esta frase, debemos poner un hastag en aquellas palabras relevantes que, además, coincidan con el pulso de nuestro negocio como ven en este texto abajo detrás del # (Ver 1)

Muchas empresas se equivocan al separar a marketing y a ventas, por eso discuten. #Marketing y #Ventas deben trabajar #juntos con un objetivo común: el #CLIENTE

Aprovecha para trabajar un slogan que represente lo que haces, y repítelo continuamente en tus publicaciones, créeme, funciona. (Ver 2)

Hay una #forma #diferente de hacer las #cosas.

Lo que todos queremos es tráfico en nuestra web, en nuestra página de compañía; para conseguir esto debemos “mandar” a los seguidores adonde nos interesa; en nuestro caso (ver debajo), les mandamos a nuestra página de compañía poniendo el nombre y un @ delante para asegurarnos de crear un hiper vínculo que se pueda usar, a nuestra página web (ojo siempre ponemos unas “ delante de la URL para que no nos mueva la pieza de contenido importante), y a nuestro canal de Youtube con un link con comillas también como pueden ver a continuación.

Síguenos en @Bogota Business Leadership ; en nuestra página web “www.apasiona-t.co o en nuestro canal de Youtube “<http://bit.ly/2peylfV>

Y finalmente, una serie de hastags definidos en equipo que, usados continua y convenientemente, mejoren tu posicionamiento en SEO en Google

#transformamospersonas #incrementamosventas #ventas #marketing #marketing30 #marketing30colombia #SocialSelling #SocialSellingColombia #socialnetworking #Ventas40Colombia

No hay un número determinado de hastags, todo depende de su negocio y de su estrategia, pero es algo que hay que repetir en cada publicación.



Cómo queda esto en un post? Veamos el siguiente ejemplo:

1 Muchas empresas se equivocan al separar a marketing y a ventas, por eso discuten.

2 Hay una **#forma #diferente** de hacer las **#cosas**.

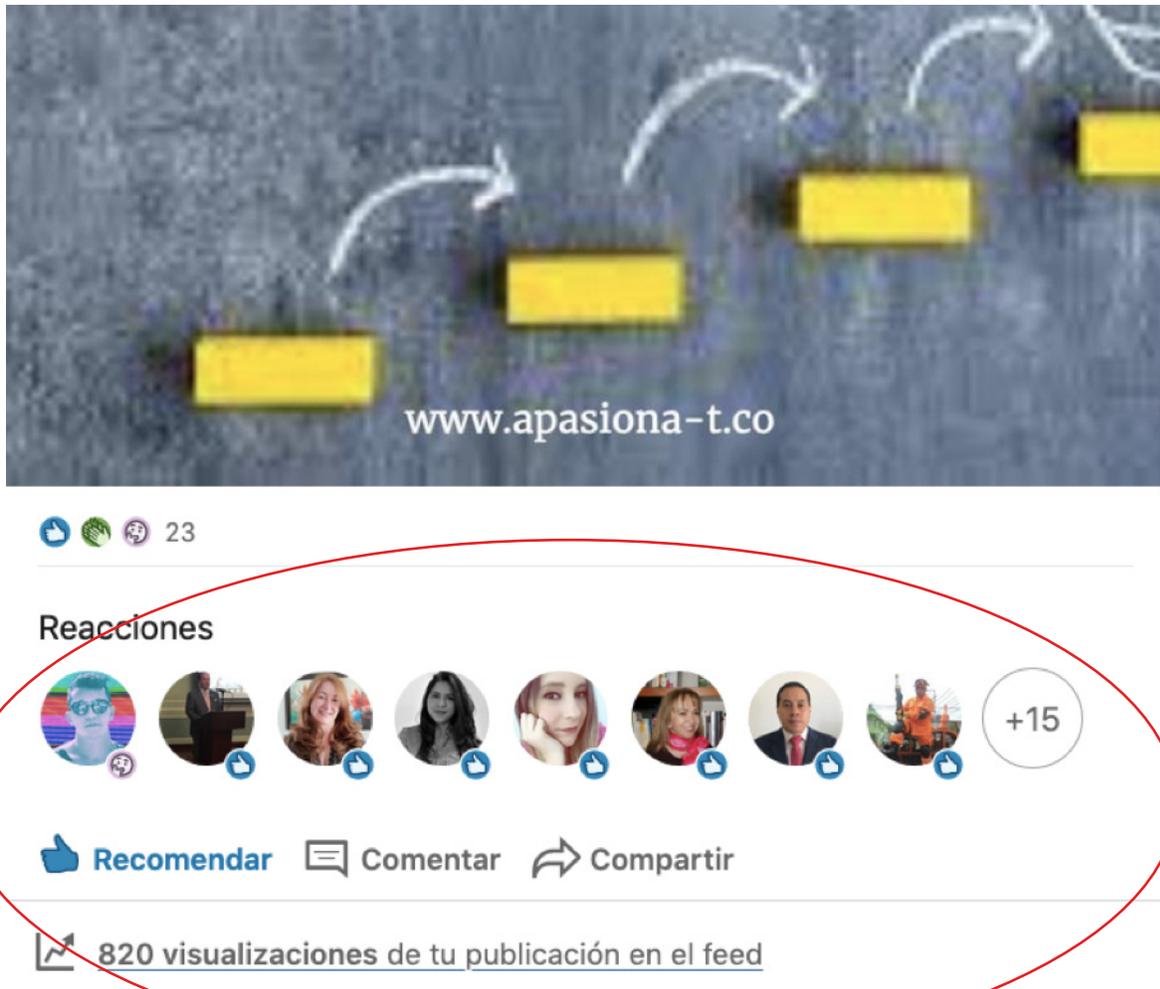
3 Síguenos en Bogota Business Leadership ; en nuestra página web "www.apasiona-t.co o en nuestro canal de Youtube "<http://bit.ly/2peyIfV> **#transformamospersonas #incrementamosventas**

4 **#ventas #marketing #marketing30 #marketing30colombia #SocialSelling #SocialSellingColombia #socialnetworking #Ventas40Colombia**

¿Por qué marketing y ventas no se entienden

Pieza de contenido, en breve compartiremos un post al respecto

Y finalmente la magia, la interacción con vuestros CLIENTES:



The image shows a screenshot of a Facebook post. At the top is a video thumbnail with a blue background, three yellow rectangular boxes, and white curved arrows pointing from left to right. Below the video is the URL www.apasiona-t.co. Underneath the video are three reaction icons (thumbs up, heart, and wow) and the number 23. Below that is the section 'Reacciones' (Reactions), which contains a row of eight circular profile pictures of users who reacted with a thumbs up, followed by a '+15' icon. Below the reactions are three buttons: 'Recomendar' (Recommend), 'Comentar' (Comment), and 'Compartir' (Share). At the bottom of the post is a bar chart icon and the text '820 visualizaciones de tu publicación en el feed' (820 views of your post in the feed).

Tu red es tu mayor activo

SOBRE APASIONA-T SAS Y SU EQUIPO

Apasiona-T SAS, nace de la pasión de su fundador y CEO (José María Vich) por las ventas y el marketing de calidad.

Somos expertos en ventas, nos encanta ver crecer a nuestros CLIENTES y conseguir sus objetivos juntos; nuestro método asegura que el conocimiento se queda y, a partir de ahí, solo haya que ponerle dos cosas: Actitud y Constancia.

Trabajamos con muchas de las empresas más importantes de este país, hemos ayudado a muchas de ellas a hacer cosas diferentes para tener resultados diferentes; y estamos orgullosos de apoyar cada día más a muchos CEO's, directivos y vendedores a hacer networking virtual para conseguir sus objetivos, porque "Tu Red es tu mejor activo"



chema.vich@apasiona-t.co



<https://www.linkedin.com/in/chemavichapasiona-t/>



chema.vich@apasiona-t.co

JOSÉ MARÍA VICH

- Ejecutivo global, coach corporativo en venta social, conferenciante en Latinoamérica y Europa
- Co autor del libro: “Linkedin 400 MM, cómo monetizar en el económico graph”
- Ha trabajado en 4 multinacionales (4 de ellas Fortune 500) en más de 10 países y 3 continentes, siempre en posiciones directivas
- Compañías en las que ha trabajado: DHL, American Express, Western Union e Ingenico entre otras
- Especialista en ventas y mercadeo, ha revertido tendencias negativas en tiempo record en el mercado Latinoamericano sobre todo, y en Europa
- Ha trabajado en varios sectores: financiero, servicios, viajes corporativos, medios de pago, aviación ejecutiva entre otros
- 2 veces ganador del American Express President Club, y una del Western Union President Club
- 1 vez ganador de Cannes Lion, entre otros premios de mercadeo
- Asesor senior para Earthport International, y Guidepoint Global en Latinoamérica
- Entre sus clientes: AXA, American Express, Colpatria, Optica Alemana, Grupo Axioma y en breve Avianca entre otros
- Impulsor del cambio: especialista en venta social

