

# CONSTRUYENDO TU PERFIL PARA VENDER

## 10 TIPS PARA CONSTRUIR PERFIL

### 1. UNA FOTO PROFESIONAL

Incluye una foto profesional (solo del rostro) la que usarías para una tarjeta profesional. Los perfiles con foto reciben un 40% más de respuesta, a la gente le gusta ver con quien están hablando. Piensa en como te gustaría aparecer en un evento donde vas a presentar t carga tu mejor foto.



### 2. ESCRIBE UN TÍTULO PARA LLAMAR LA ATENCIÓN

El texto que aparece al lado de tu foto es lo primero que ven, después de la foto tu nombre. En vez de meter únicamente tu posición en el trabajo actual, piensa creativamente en como puedes ayudar a tus clientes basado en tus mejores aptitudes (Marketing, ventas, Servicio al cliente. Venta disruptiva) Piensa en aquello que defina mejor tus fortalezas, tu valor añadido, e inclúyelo. Según Harvard, tienes 8 segundos para llama la atención con tu título para que sigan leyendo.

### 3. INCLUYE TU RESUMEN EJECUTIVO Y TU EXPERIENCIA

Después de tu foto y tu título profesional, el siguiente apartado a donde se van a dirigir tus prospectos es a tu resumen ejecutivo.

Usa este campo para contar tu historia, piénsalo desde la perspectiva de alguien que tiene que determinar si merece la pena responderte o no por el contenido.

¿Cómo puedes añadir valor?

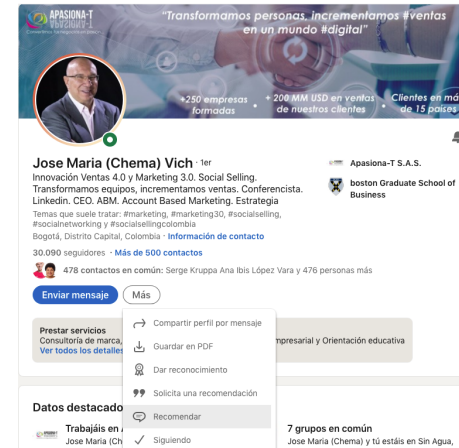
¿Qué cosa única puedes traerles a su negocio?

¿Qué valor has traído a organizaciones que ya han trabajado contigo?

Esto no debe parecerse en absoluto a una hoja de vida, debe soportar la historia que estas intentando contar.

### 4. PERSONALIZA TU DIRECCIÓN WEB EN LINKEDIN

Al final del primer bloque de tu perfil que contiene nombre y título aparece tu URL pública (web address) la puedes incluir incluso en firmas, en tarjetas de presentación, y hará que seas más fácil de encontrar en motores de búsqueda. Crea una URL que se acerque a tu nombre al máximo (ej: [www.linkedin.com/in/chemavich](http://www.linkedin.com/in/chemavich))



### 5. CONSIGUE RECOMENDACIONES

Consigue recomendaciones de colegas, jefes e, incluso mejor, de clientes que puedan hablar con credibilidad sobre tus habilidades y la contribución que has hecho a sus negocios. Pídeles que se enfoquen en una aptitud específica o algo a nivel personal que muestre su opinión sobre ti.

Al mismo tiempo no te fijas en clientes, cuando recomiendes a otros (como describes a otros y tu experiencia con ellos puede decir tanto o más sobre ti incluso que las recomendaciones que te hacen)

Piensa en calidad, no cantidad y se auténtico.

Si alguien te recomienda sin pedirle, devuelve el favor.