GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo posicionar y hacer negocio en LinkedIn? Por MCM LinkedIntutorial

Actualidad Empresarial | 01/10/2021 | 00:00

Muchas compañías no tienen éxito en el ámbito del marketing digital, y el motivo de ello suele ser que no dedican el esfuerzo suficiente a posicionar la empresa en las plataformas adecuadas. A diferencia de otras redes sociales, LinkedIn es una herramienta creada con la finalidad de actuar como un espacio en el que profesionales y empresas puedan negociar de manera profesional.

Tomando esto en cuenta, resulta conveniente para dichas compañías asesorarse de la mano de expertos en LinkedIn y otras redes sociales para empresas. Con el apoyo de grupos como MCM LinkedIntutorial, será posible asesorarse de forma correcta sobre cómo vender en LinkedIn, destacando sobre la competencia con una propuesta de valor sólida e inigualable en el mercado.

Estrategias para aumentar las ventas mediante LinkedIn

Diversas estadísticas y estudios especializados realizados durante los últimos años han concluido que LinkedIn es la primera herramienta de conversión y branding para muchas empresas y profesionales. Actualmente, un 76% de los compradores están dispuestos a mantener negociaciones a través de la plataforma; mientras que un 33% de compradores B2B la utilizan para investigar antes de tomar una decisión con respecto a la adquisición de productos o servicios.

Esto permite afirmar que, el mero hecho de encontrarse presente en la plataforma incrementa la oportunidad de realizar ventas en dicho canal. No obstante, lo mejor es crear siempre una estrategia de contenido especial que permita mejorar las ventas en la plataforma. No es necesario ser un experto en diseño o marketing, con utilizar imágenes o fotografías atractivas con logos de perfil y portada, tener un resumen bien redactado y utilizar material adicional como imágenes, vídeos, links y PDF será posible mejorar el branding y posicionamiento de la empresa.

Tal y como afirma Juanjo Amengual, director de LinkedIntutorial, la fórmula para tener éxito y visibilidad en este tipo de plataformas empresariales radica en una mezcla de tiempo, confianza generada con contenido, persuasión, frecuencia y, sobre todo, persistir todo el tiempo.

¿Cómo hacer negocios en esta plataforma?

Muchos profesionales y empresas nuevas en el mundo de esta red social a menudo

experimentan problemas para entender cuál es la mejor estrategia para hacer negocios y cerrar ventas. Lo cierto es que, como en toda plataforma, la clave está en comprender al público: saber qué información proporcionar y cuándo y cómo adaptar el mensaje para que, poco a poco, los clientes potenciales se sientan más cómodos tomando más y más pasos adelante.

Aunque la experiencia y calidad de trabajo sí importa, el gran peso siempre lo tendrá el marketing. Una buena estrategia comunicacional atraerá a los clientes, mientras que la ausencia de una hará que la empresa pase desapercibida en el mercado.

Espacios como LinkedIntutorial, una agencia de RRSS enfocada en empresas, están diseñados para orientar y llevar a cabo estrategias de marketing asertivas, identificando las necesidades del cliente e ideando un mensaje y protocolo orientado a incrementar las conversaciones y ventas de la compañía a través de su perfil profesional en esta plataforma.

La filosofía y metodología de esta reconocida agencia se basa en el paso a paso, trabajando perfiles, mensajes, estrategias de contenido y contacto, campañas de captación de clientes potenciales, etc. Con su apoyo, mentoría y servicios integrales de gestión será posible impulsar exponencialmente las operaciones de cualquier empresa únicamente estando presente en una red social como LinkedIn.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/157450-como-posicionar-y-hacer-negocio-en-linkedin-por-mcm-linkedintutorial.htm