GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo usar LinkedIn para empresas, según LinkedIntutorial

Actualidad Empresarial | 04/11/2021 | 00:00

LinkedIn se ha convertido en una herramienta clave de marketing y comunicación que ayuda a las compañías a ganar mayor visibilidad, posicionamiento y rentabilidad.

De acuerdo a estudios, se estima que el uso eficiente de esta red social puede generar más del 38% ventas, por lo que muchos emprendedores y empresarios buscan alternativas y asesorías sobre cómo usar LinkedIn para empresas.

Con el objetivo de ayudar a los negocios a tener una presencia sólida en LinkedIn que convierta a sus seguidores en clientes potenciales, empresas como LinkedIntutorial se encargan de ofrecer asesoramiento integral, formaciones y programas online para enseñar a las personas a utilizar esta red social de forma profesional.

¿Cómo usar LinkedIn para vender?

LinkedIn tiene más de 700 millones de usuarios en todo el mundo y esta cifra sigue creciendo. Si bien su audiencia es diversa, muchos de ellos son tomadores de decisiones y clientes clave para cualquier negocio. Por lo tanto, tener presencia en este espacio de networking es esencial para mejorar el rendimiento empresarial.

No hace falta ser un experto en marketing digital para dominar el uso de LinkedIn. Juanjo Amengual, director del método de LinkedIntutorial, sostiene que lo importante es crear una estrategia de contenidos clara y efectiva, así como conocer al cliente potencial y asesorarse con las nuevas tendencias y trucos relevantes de este canal digital.

Para ayudar a las empresas a crear una estrategia de negocios B2B poderosa, el equipo de expertos de MCM, con su método LinkedIntutorial, ofrecen un servicio integral que incluye el análisis del cliente potencial, la creación y optimización del perfil empresarial y la elaboración de mensajes. También redactan listas de contactos objetivos, difunden contenidos de interés para las audiencias, participan en foros y grupos y hacen seguimientos de conversaciones preventa y posventa, entre otros servicios.

Además, la empresa brinda una web gratuita donde comparte herramientas, tips para vender y consejos para que cualquier persona pueda aprender a gestionar LinkedIn como toda una experta.

Mejorar las ventas en LinkedIn

Desde el año 2008, el equipo de profesionales de MCM con su método LinkedIntutorial ha ayudado a diversas empresas a mejorar sus ventas en LinkedIn. Sus asesorías en destacadas compañías españolas, como Movistar y Sanitas, avalan su calidad de servicio y experiencia profesional.

Los clientes que deseen acceder a cualquiera de los programas y mentorías de LinkedIntutorial pueden ingresar a su página web, rellenar el formulario de contacto o solicitar atención personalizada a través de correo electrónico o WhatsApp. De esta manera, LinkedIntutorial se convierte en una propuesta atractiva para aquellas empresas o marcas personales que buscan mejorar su branding y aumentar las ventas con ayuda de esta red de negocios.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/159507-como-usar-linkedin-para-empresas-segun-linkedintutorial.htm