GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo generar clientes en LinkedIn de forma automática?

Actualidad Empresarial | 02/12/2021 | 00:00

¿Cuál es la mejor estrategia si se usa LinkedIn para las ventas?

LinkedIn es ideal para una estrategia empresarial de posicionamiento y venta. Es prácticamente la única red social profesional.

Juanjo Amengual, director de MCM marketing y experto en LinkedIn sostiene que si se está utilizando LinkedIn para ventas o hacer negocios, la estrategia más efectiva es la generación de leads en frío, esto es, contactar con potenciales clientes, hacer llegar un mensaje que cubra sus necesidades y les atraiga. Una tarea del día a día en socialselling que, gracias a determinados programas de automatización, puede hacerse más automática y efectiva.

Una vez analizados varios de estos programas, Dux Soup, Octopus, LinkedIn Helper, etc., Amengual explica los motivos del ganador de esta comparativa: Dripify.

Esta herramienta usa elementos de seguridad y tiene plantillas de campaña de generación de leads prediseñadas, pero se puede crear una campaña personalizada desde cero y construir el embudo de ventas, utilizando el mensaje más adecuado, la conexión, la visita a perfiles, la aprobación, el seguimiento y las funciones de “me gusta”, automáticamente.

“Generar clientes potenciales en LinkedIn, cerrar acuerdos y generar conversaciones en esta red social nunca ha sido tan fácil, incluso cuando el ordenador está apagado, ya que herramientas como Dripify proporcionan una automatización completa y funciona en la nube”.

Amengual alerta de que “hay que tener cuidado con el software externo a LinkedIn, ya que puede bloquear la cuenta si no están adaptados o se usan de manera incorrecta”. LinkedIn no quiere que la gente haga spam de manera exagerada.

Características de la automatización en LinkedIn con Dripify

En primer lugar, permite agregar clientes a la campaña filtrando el público objetivo en la búsqueda de LinkedIn y pegando la URL en el campo requerido en Dripify o importarlos desde en un archivo CSV

En segundo lugar, hace posible crear una secuencia de prospección recogiendo las acciones de LinkedIn necesarias, retardos de tiempo y seleccionando los disparadores de mensajes automáticos desde un panel de control intuitivo y fácil de usar.

Asimismo, puede integrar contactos y mensajes con herramientas de marketing, CRM como HubSpot, hojas de cálculo u otro software a través Zapier y poner toda la inteligencia de cliente en otros programas al uso.

Estas herramientas también permiten el control y análisis de todo un equipo de ventas con facilidad.

Por otro lado, el algoritmo de seguridad mantiene la cuenta de LinkedIn segura y protegida. Todas las acciones automatizadas se realizan en la nube y con una dirección IP única asignada a la cuenta para asegurarse de que todas las acciones de LinkedIn se realizan de forma natural sin causar sospechas. En esta línea, todas las acciones automatizadas realizadas por Dripify incluyen una combinación de visitas a la página y clics de botones acompañados de retrasos aleatorios para asegurarse su actividad en LinkedIn parece manual.

Dripify también realiza un control de actividad de seguridad que impide el bloqueo por actividad excesiva; permite conseguir todos los datos de los clientes potenciales y exportar contactos de LinkedIn a un archivo CSV con muchos datos importantes disponibles como email, teléfono, web, cargo, web… Además, obtiene estadísticas de uso diario, semanales y mensuales.

Por último, permite administrar conversaciones de LinkedIn con clientes potenciales y responder, marcar la conversación como importante o agregar notas al perfil para segmentar.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/161461-como-generar-clientes-en-linkedin-de-forma-automatica.htm