"SI LA OPORTUNIDAD NO LLAMA A LA PUERTA, CONSTRÚYETE UNA."
autor desconocido

Aporta Valor

Comienza tu rutina diaria aportando contenido valioso a tu red.

- ☐ *5 min* **Publica contenido que aporte valor.** Publica tu propio contenido orientado a aportar valor (no a vender). Si no lo tienes, publica artículos de otros que EDUQUEN a tu audiencia y que proporcionen insights, tendencias, eventos interesantes, etc. No es necesario que publiques diariamente, en cambio sí puedes hacer lo siguiente…

- ☐ *3 min* **Revisar tu muro de Linkedin.** Escanea las publicaciones de tus contactos y profundiza en aquella/s que pueden aportar más valor a tu red recomendando, compartiendo o, mejor aún, comentando. Aumentarás tu visibilidad y ganarás crédito ante tus contactos

Extiende y crea una Red de calidad

Recuerda que el valor de Linkedin para generar negocio consiste en crear y construir relaciones de calidad más que de cantidad.

- ☐ *3 min* **Conecta con tus contactos del mundo offline.** Busca a las personas con las que te has reunido el día anterior, has coincidido en un evento, has mantenido conversación telefónica, etc. y envíales una invitación a conectar

- ☐ *3 min* **Acepta (o rechaza) invitaciones pendientes.** Echa un vistazo a las invitaciones que has recibido y envía un mensaje de bienvenida personalizado

- ☐ *5 min* **Conecta con 3-5 potenciales clientes cada día.** Utiliza la búsqueda de personas para encontrar perfiles de prospectos según geografía, sector, cargo, etc y envía una invitación a conectar personalizada ¡No uses el mensaje estandar de Linkedin!

- ☐ *3 min* **Revisa quien ha visitado tu perfil y conecta.** Si te han visitado potenciales clientes envíales una invitación a conectar personalizada

Construye Relaciones

Finaliza tu rutina enfocándote en el verdadero valor de Linkedin: las relaciones. Interactúa con tus contactos y construye la relación siendo un recurso valioso para tus potenciales clientes.

- ☐ *3 min* **Responde a los mensajes.** Siempre intenta responder en el mismo día los mensajes recibidos de tus contactos (salvo que sea spam)

- ☐ *5 min* **Revisa tus notificaciones.** Linkedin te ofrece varias "excusas" para que retomes el contacto con tu red y te mantengas Top of mind.

  - ☐ Responde o inicia una conversación con quienes **han recomendado**, **compartido** o **comentado** en tus publicaciones

  - ☐ Felicita **cumpleaños**. Envía algo simple que no sea el mensaje estándar de Linkedin "muchas felicidades".

  - ☐ Desea éxito a los contactos que han **cambiado de trabajo**. Haz que sepan que estás siguiendo su carrera profesional

  - ☐ Felicita por **aniversario de trabajo**. Las fechas "redondas" (1,5,10,20 años…) son buenas excusas para celebrar y felicitar