



LinkedIn para abogados.



¿Porque utilizar LinkedIn?

Actualmente LinkedIn cuenta ya con mas de 50 millones de usuarios, y teniendo en cuenta que se trata de una red de contactos profesionales, 50 millones de profesionales son muchos posibles contactos...

Empezar

- ♦ Abrir una cuenta: las cuentas básicas de LinkedIn son gratuitas y permiten gran cantidad de funcionalidades, en realidad la mayoría.

Página de inicio de LinkedIn: <http://www.linkedin.com>

Existe la opción de contratar cuentas premium que ofrecen algunos servicios mas, como por ejemplo saber quién ha visitado tu perfil o enviar mensajes directos (in-mail) a usuarios.

Business	Business Plus (Recommended)	Pro
\$24.95 per month	\$49.95 per month	\$499.95 per month
3 Messages per month	10 Messages per month (\$100 value)	50 Messages per month
300 Profiles per search	500 Profiles per search	700 Profiles per search
NEW Organize Profiles with notes and 5 folders	NEW Organize Profiles with notes and 25 folders	NEW Organize Profiles with notes and 25 folders

La cuenta gratuita es mas que suficiente.

- ♦ Insertar el perfil: crear un perfil en LinkedIn puede llevar algo de tiempo pero es muy recomendable dedicarle el que haga falta porque es la información que verá el resto de la comunidad. Será tu carta de presentación.

Encuentra información adicional en el [centro de aprendizaje](#) de LinkedIn, está en inglés, es de las pocas partes de la plataforma que aún no está traducida al español, pero el [traductor de Google](#) puede darte una traducción bastante aproximada.

- ♦ Utilidades: Aprovecha las aplicaciones que ofrece la plataforma para introducir en tu perfil información ampliada de tus servicios:
 - ♦ introduce un link a la página web de tu despacho
 - ♦ introduce un link a tu blog y haz que las entradas sean visibles desde LinkedIn con Bloglink



- ♦ Usa slideshare para subir una presentación de tus servicios o de la última conferencia o charla que diste.



Visita el [centro de aplicaciones](#) de LinkedIn y configura tu cuenta con las aplicaciones gratuitas disponible.

Primeros pasos

- ♦ Únete a grupos: busca los grupos donde tus potenciales clientes puedan estar presentes, localízalos por sectores

industriales o profesionales, por áreas geográficas, por intereses.

Pero tampoco dejes de unirte a grupos de abogados: en ellos podrás posicionarte como especialista, contactar con colegas de otros países que pueden precisar ayuda legal aquí, aprender de sus experiencias, compartir las tuyas. Algunos buenos grupos para ello son:

[Legal Marketing](#)

[Marketing de abogados](#)

[Legal Blogging](#)

[Lawyer Marketing](#)

- ♦ Recomienda y solicita recomendaciones: es habitual contestar a una recomendación con otra.

El día a día

No es recomendable estar todo el día pendiente de la red, pero sí dedicarle al menos unos minutos para gestionar los contactos y los grupos, actualizar la información de tu perfil y añadir aplicaciones.

Gestionar la participación en grupos:

Antes de participar en los grupos es interesante ver como funcionan, las conversaciones que se producen y seguir algunas reglas cuando finalmente te decidas a entrar:

Ser regular te ayudará a ser visible, puedes participar en las conversaciones iniciadas por otros miembros del grupo o bien iniciar las tuyas propias. Esto requiere constancia y algo de programación: saber qué decir y cuándo.

Hay dos reglas básicas:

- ♦ aportar, aportar, aportar: conseguirás la atención de tus

colegas / clientes cuando lo que digas les interese y les pueda ayudar en algo. Te leerán, te contestarán, participarán en tu conversación y seguramente te seguirán a tu página web o blog.

- ♦ No vender: no publicites tus servicios. Esta red pretende fomentar y compartir contactos y conocimientos. Sus usuarios no quieren ver su correo electrónico inundado de conversaciones que no son mas que publicidad.

Se habla de una relación del 80/20: se da un 80 y se recoge un 20

Da siempre tu opinión, será bienvenida tanto si es coincidente con la de otro usuario como si es absolutamente opuesta, pero siempre de forma respetuosa.

Da a conocer tus eventos:

Utiliza la plataforma para [publicitar tus eventos](#): envia la información de tu próxima charla, conferencia, o sesión. Gestiona las inscripciones y permite que los asistentes puedan ver quien mas va a asistir.

Recuerda que crear una identidad en la red es cuestión de paciencia, organización, requiere tiempo y sobretodo, aportar mucho para poder recibir a cambio.

Si quieres obtener mas información sobre cómo usar LinkedIn puedes consultar los siguientes documentos:

- [Etiquette for LinkedIn and the Professional Networking World](#)
- [LinkedIn for lawyers 101](#)

Consultor de Firmas Legales
eva.bruch@gmail.com