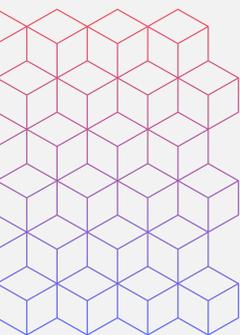


El paso a paso para un

PERFIL DE LINKEDIN COMPLETO

como agente de seguros





LinkedIn es la mejor red social profesional y, si la usas bien, vas a generar conexiones de mucho valor, tanto en tiempo, como en dinero.

Entonces, tu perfil de LinkedIn, **es tu mejor carta de presentación frente a las personas que recién conoces** y, por eso, debe estar construido de manera correcta.

Un perfil de LinkedIn para que sea más atractivo y te ayude a proyectar tu labor como agente de seguros debe atrapar la atención de tu cliente ideal con estos 12 pasos:

1. Define tu objetivo: para crear tu perfil, decide qué quieres conseguir con LinkedIn. Algo como “Quiero posicionar mi marca personal como especialista en seguros de...”. Ese objetivo profesional, escríbelo detalladamente para que luego todo LinkedIn hable de todo lo que está con miras a conseguirlo.

2. Define a tu cliente ideal: ¿Sabes quién necesita realmente tus productos? Pensar que “cualquiera necesita mis servicios” o que “mi producto se adapta a todos” es un error. Tu cliente ideal es una descripción de las características que tiene una persona que realmente necesita y valora tu producto o servicio. Saber qué lo motiva o qué problema va a solucionar si te contrata.



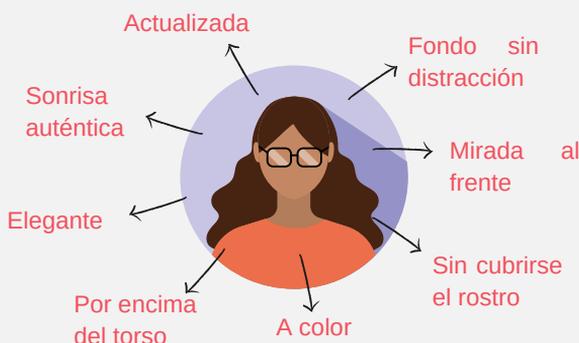
Tip adicional: recuerda que puedes tener varios clientes ideales.

3. Escribe las palabras claves: ¿la razón? LinkedIn es también un gran buscador (*parecido a Google pero para encontrar profesionales*). Analiza a tu competencia y descubre los términos que más repite y que te definen. Escribe también las palabras con las que quieres que te identifiquen o que describan tu perfil profesional. Nunca olvides tu objetivo en LinkedIn y a tu cliente ideal.

4. Completa tu perfil: un perfil incompleto significa descuido y falta de interés por crear conexiones empáticas con las personas lleguen. Recuerda repetir las palabras claves en todas las secciones que LinkedIn te permita diligenciar. **LinkedIn da mayor visibilidad a los perfiles 100% completos.**

5. Tu foto debe comunicar tu perfil profesional: alguien que entra a tu perfil define en 5 segundos si se queda o se sale. ¿Y adivina qué es lo primero que ve?. **¡Así es, tu foto!**

Esto es lo que debe tener una foto bien top (como tú 😊)



BONO a tu foto

Tener foto de perfil y ponerla visible en tu perfil público: La confianza con los demás, empieza con tu foto. El no tenerla, hace que las personas decidan salirse muchas veces y pierdas oportunidades. O también que, si envías una invitación a conectar, no la acepten. Un perfil de LinkedIn con foto, es 21 veces más visible.

6. Ajusta tu URL pública: LinkedIn tiene 2 tipos de perfiles: uno privado y uno público. El público es el que puede ver cualquier persona que no esté conectada contigo y es el que “muestra” Google. Al crear tu perfil, LinkedIn te asigna una URL formada por tu nombre más algunos caracteres alfanuméricos. Edítala dejando solo tu nombre tal como lo quieres posicionar. Así mejoras tu posicionamiento y logras que cuando alguien busque tu nombre en Google, aparezca tu perfil.

7. Debes escribir un titular ganador: El titular es el texto que aparece debajo de tu nombre en el perfil. Personalízalo con relación a tu estrategia en LinkedIn. Es super valioso que incluyas allí tus palabras claves para ayudar a posicionarte.

*¡Que tu titular sea como el tráiler de una película!
¡Debes impactar!*

Ejemplo de un titular estratégico:

Agente de Seguros | Experto en Riesgos y Seguros | Más de 3500 familias protegidas financieramente | Conferencista |

8. Tener una sección “Acerca de” muy estratégica: La sección “Acerca de” es el espacio en donde debes contar tu historia de forma atraiga a la persona que está leyendo tu perfil. Coloca palabras claves, hablale a tu cliente ideal y con estrategia, te sumará posibilidades de obtener resultados.

Escribe en primera persona y empieza con una oración contundente que llame la atención. El texto debe ser emocional y no comercial, pero con información de valor sobre ti. Este espacio es para impresionar a quien te visita y recuerda cerrar tu historia incluyendo tu correo para que puedan contactarte.

9. Adjunta un banner adecuado: el banner, es la foto rectangular que aparece al inicio de tu perfil. Aquí debes aprovechar para impactar a tu cliente ideal con tu propuesta de valor. Haz un diseño sencillo en Canva y coloca hacia el lado derecho tu propuesta de valor. Utiliza fondos neutros que complementen tu foto de perfil sin distraer mucho a los usuarios.

10. Incluye tu experiencia de forma correcta: Con tu experiencia profesional ayudas a reconfirmar lo que has venido trabajando en tu perfil. Es un error que no cuentes toda tu trayectoria y, aún peor, incluir cargos que nunca has tenido (una práctica algo común desafortunadamente).

Y al incluir tu experiencia, recuerda compartir tus logros en cada posición. Tu cliente ideal verificará tus logros y con esto podrá darse una idea de cómo lo puedes ayudar. Si incluyes solo responsabilidades, estarás desperdiciando una oportunidad de utilizar tus palabras claves y seguir reforzando el posicionamiento de tu perfil frente al algoritmo.

11. Obtén validaciones de conocimientos y aptitudes: esta es la prueba social de tu perfil. Es decir, donde otras personas confirman tus competencias y validan que, efectivamente, tú eres muy bueno o buena en aquel conocimiento o aptitud. Al incluir validaciones dentro de tu estrategia de LinkedIn estarás ganando mayores oportunidades de posicionamiento y de que tu perfil sea mucho más atractivo.



12. No dar ni recibir recomendaciones: Al igual que las validaciones, es muy relevante que tu cliente ideal encuentre en tu perfil cómo algunas personas te recomiendan y hablan muy bien de tí como profesional. Solicita recomendaciones de acuerdo a tu objetivo comercial. Puede ser un cliente, aliado, compañero, jefe, alguien de tu equipo, proveedor, etc.



Tener un perfil de LinkedIn completo es a veces complicado porque no sabemos muy bien cómo adecuarlo para que sea súper vendedor.

Piensa en una plataforma que te permite gestionar tu agencia de seguros y así tener tiempo para completar tu perfil de LinkedIn y atraer más prospectos de calidad.



Da click en el siguiente botón

AQUÍ TE MUESTRO CÓMO HACERLO

