

1.9. Las Redes Sociales como herramienta para conseguir una buena reputación virtual y diferenciarnos de la competencia, tanto en la búsqueda de empleo como en la empresa.

¿Cómo resolver una mala reputación de tu marca en redes sociales?

Las redes sociales se han convertido en la principal alternativa para que la mayoría de los usuarios puedan promover su marca, productos y servicios, todo esto, gracias al gran alcance que tiene cada una de estas plataformas.

Sin embargo, poder tener una buena reputación en ella no es una tarea fácil.

Hay que tener en cuenta que la mayoría de las personas que realizan compras por Internet o contacta con alguna empresa a través de la red lo hace de acuerdo a la reputación de la misma. Y es que dicha reputación **online** es la imagen de la empresa, **persona** o marca en Internet, por lo que es **fundamental cuidarla**.

Pero, no es para nadie un secreto que en muchas ocasiones pueden surgir algunos problemas con algunos clientes que provoquen que te califiquen mal o te generen una mala reputación, lo que se convierte en un verdadero problema para tu imagen

La principal razón del porque la mayoría de las personas decide realizar una compra por Internet o contratar una empresa, o **persona** para realizar un servicio de forma **online**, es porque previamente los prospectos de cliente se han tomado algunos minutos para verificar el perfil del vendedor, de esta manera pueden ver la reseña del mismo así como los comentarios positivos y negativos de los anteriores clientes, prestando mucha

REPUTACIÓN EN REDES SOCIALES

atención a aquellos comentarios negativos a la marca o empresa o persona.

Y es que la reputación online se ha convertido en uno de los **bienes intangibles** más importantes para cualquier vendedor online, o inclusive persona o profesionalista, pues con tan solo un comentario negativo en su reseña puede generar que los consumidores decidan no adquirir sus ofertas, servicios, promociones, productos, entre otros.

Se puede decir que 2 de cada 3 personas verifica la confiabilidad del vendedor antes de realizar cualquier tipo de contrato o compra a través de Internet.

Por lo anterior, tener una buena imagen frente a los consumidores puede llegar a traducirse en altos niveles de ventas y confiabilidad.

Esto quiere decir, **que cuidar la imagen por Internet** es uno de los aspectos más importantes para todo vendedor, especialmente con la llegada de las redes sociales donde el marketing de reputación cada vez es más importante para los compradores. Para ello el vendedor debe ser confiable, atento y preciso, donde debe comunicarles a sus clientes todos sus logros y actividades realizadas que les permita conseguir una mayor credibilidad ante los consumidores que se acercan a sus productos o servicios.

Egosurfing ¿Cómo usarlo para saber qué dicen de mi marca en Internet?

Seguramente el término de **egosurfing** no te parece conocido o no sabes que significa, pero lo cierto de todo esto es que, existen muchas posibilidades de que en algún momento de tu vida hayas hecho uso del **egosurfing**, **egosearching** o **vanity-searching** sin saber realmente lo que es.

REPUTACIÓN EN REDES SOCIALES

Y esto no es más que aquellas acciones que realizas en Internet cuando te buscas tú mismo en la red, en buscadores como los de *Google* o *Yahoo*, esto con la finalidad de saber que aparece de ti en la *web*.

Poder realizar esta función es muy sencillo, simplemente debes dirigirte a la barra de búsqueda de Google y allí colocar tu nombre y apellido o el nombre de tu marca. De esta manera, vas a tener la oportunidad de conocer la imagen que tienes en Internet, la cual ha sido creada por ti mismo a través de tus perfiles en las distintas redes sociales que maneje, acompañado por lo que otras personas han publicado sobre ti o tu marca.

Gracias a los resultados obtenidos mediante esta herramienta, vas a tener la oportunidad de conocer quién eres en la red. Todo esto te permitirá tomar las medidas necesarias según los resultados obtenidos.

Ten en cuenta que cuando escribes tu nombre y apellido o el nombre de tu empresa conseguirás información de tus perfiles de redes sociales, blog, de las redes sociales de otras personas, por lo que es fundamental que analices cada una de ellas.

Una vez analizada la información, puedes eliminar toda aquella que no te convenga, para ello simplemente debes dirigirte a la red social que la contenga y eliminarla.

Si la información es compartida por un amigo o familiar puedes comunicarte con ellos para solicitarle que la borre. Pero en tal caso que esta sea publicada por terceros, entonces puedes recurrir a los derechos ARCO y solicitar la cancelación de dichas publicaciones.

REPUTACIÓN EN REDES SOCIALES

Extracto de LinkedIn ¿Qué es, para qué sirve y cómo redactarlo para llamar la atención de las empresas?

No es un secreto para nadie que esta red social es utilizada principalmente para **finés laborales**, por lo que los usuarios lo utilizan como una plataforma web para conseguir empleo, para conseguir clientes potenciales para su marca, o bien, para conseguir empleados que cumplan con ciertos requisitos para sus compañías.

De acuerdo con esto, esta plataforma ofrece a sus miembros una sección en el **perfil** conocida como extracto, la cual debes utilizar para poder cautivar a tu audiencia, ya sean los clientes, para el jefe o para reclutador de Recursos Humanos.

Depende de esta sección, que la gran mayoría decidirá si se queda en tu perfil o no.

Por lo tanto, aquí debes **exponer una descripción donde enseñes tus principales habilidades, méritos profesionales y motivaciones**.

Sin embargo, la gran mayoría **comete el error en pensar que esta sección se completa con una parte de la información de su CV**, mientras que otras no le dan la importancia que merece.

Pero la realidad de todo esto es que están perdiendo una verdadera oportunidad de impresionar a los demás miembros de la comunidad.

¿Qué es el extracto del perfil de LinkedIn y para qué sirve esta sección?

El extracto de LinkedIn no es más que una sección o apartado como también se le conoce como lo más relevante de tu perfil, por lo que vas a tener la oportunidad de comunicar tu valor y marca personal a través de ella.

REPUTACIÓN EN REDES SOCIALES

Esto permitirá que todos aquellos usuarios que accedan a tu perfil puedan conocer a primera lo que sabes hacer como profesional.

Por lo tanto, aquí debes escribir lo que **tú puedes aportar en relación a tus conocimientos, aprendizaje y experiencia que has obtenido durante tu vida laboral.**

¿Qué es el extracto del perfil de LinkedIn y para qué sirve esta sección?

El extracto de *LinkedIn*, no es más que una sección o apartado, como también se le conoce, más relevante de tu perfil, por lo que vas a tener la oportunidad de comunicar tu valor y marca personal a través de ella.

Esto permitirá que todos aquellos usuarios que accedan a tu perfil puedan conocer a primera lo que sabes hacer como profesional. Por lo tanto, aquí debes escribir lo que tú puedes aportar en relación a tus conocimientos, aprendizaje y experiencia que hayas obtenido durante tu vida laboral.

De esta forma, aquí puedes añadir una mayor información en tu perfil laboral, pero esta **debe ser diferente a la de tu currículum.**

En esta sección puedes aportar mucha más información de valor, ya que también podrás agregar **elementos visuales y archivos multimedia.**

Es importante que tengas muy presente que esta sección no es una réplica de tu currículum, por lo que volver a escribir lo que allí está expuesto no tendrá mucho sentido.

Además, aquí vas a tener la oportunidad de escribir un total de 2,000 caracteres sobre ti, lo que es aproximadamente un total de 300 palabras, donde deberás cautivar a todos aquellos que te visiten, con el objetivo de reclutar personal o bien sea conseguir un nuevo empleo en lo que tú sabes hacer.

REPUTACIÓN EN REDES SOCIALES

¿Cuáles son los beneficios de tener un buen extracto en tu cuenta de LinkedIn?

Sin duda alguna poder llegar a tener un buen extracto en tu cuenta te ayudará a conseguir mejores resultados dentro de la plataforma. Ten presente que si te has creado un perfil en esta comunidad es porque seguramente te urge conseguir personas para tu compañía o, todo lo contrario, necesitas un trabajo que esté relacionado a lo que tú sabes hacer.

Esta sección la debes utilizar como un medio para dar a conocer todos tus conocimientos y aprendizajes, por lo que ya no solo tendrás la oportunidad de mostrar tu imagen de perfil, tus estudios y experiencia, sino que ahora puedes añadir algo extra que es tu historial laboral completo, así como tus gustos profesionales y demás detalles que marquen una diferencia.

De acuerdo con todo esto, los principales beneficios que puedes conseguir con un buen extracto en tu perfil son los siguientes:

- Los extractos de LinkedIn te permiten **mostrar la mejor versión de ti mismo**, por lo que poder captar la atención de otros usuarios será mucho más fácil.
- Se ha convertido en una de las herramientas más útiles para contarle al profesional de la empresa **cuáles son tus principales razones por la que él debería contratarte**.
- Te permite **enseñar todos tus conocimientos**.
- Si has creado un muy buen apartado en este punto, los reclutadores de empleo te van a conocer de forma más profesional, por lo que ellos podrán detectar si tu perfil encaja en lo que ellos están buscando.
- Te ofrece un total de 2,000 caracteres para que puedas expresar todo lo que creas realmente importante y valioso sobre ti.
- Una de las mejores alternativas que puedes utilizar para conseguir atraer personas a tu perfil y de esa manera lograr llegar a tus objetivos rápidamente.

REPUTACIÓN EN REDES SOCIALES

- Te permite venderte como un verdadero profesional dentro de tu sector, y si tienes una marca personal, trata de hacerlo potenciándola en todo momento.
- Gracias al extracto de **LinkedIn vas a tener la oportunidad de diferenciarte de los otros sectores.**
- Puedes desarrollar tu titular profesional libremente, por lo que cuentas con el espacio suficiente para hacerlo.
- También te da la **posibilidad de añadir las palabras clave** que hayas decidido incluir en tu perfil.

Finalmente, es necesario que **conozcas algunos consejos profesionales que te permitan crear un extracto en tu perfil que sea lo suficientemente capaz de atraer la atención de las empresas.** Teniendo presente que este apartado será como tu **carta de presentación** al momento que los demás usuarios accedan a tu perfil para conocer un poco más de ti y de esa forma determinar si les puedes servir para sus proyectos o no.

De acuerdo con esto, algunos consejos que puedes tener en cuenta el momento de diseñar este apartado son:

Enseña tus experiencias en la industria

Si eres una persona vendedora y quieres conectarte con otros prospectos, entonces una muy buena alternativa para ello es que hagas uso de tu extracto de LinkedIn donde puedas reflejar toda tu experiencia en la industria y sobre todo cuál es tu interés en ayudar a los clientes potenciales.

En el caso que se trate de un gerente de atención al cliente, por ejemplo, y lo que quieres es conectarte con otros clientes a través de LinkedIn, entonces puedes crear un extracto donde muestres cuáles son tus experiencias en la industria y de qué manera puedes ayudarles.