



David Muro Fernández de
Arróyave

Socio en Gericó, Muro & Asociados. Marketing,
comunicación y desarrollo de negocio para abogados.



LinkedIn, una herramienta muy eficaz para abogados y despachos

Por David Muro Fernández de Arróyave. Director en DM Consultores

En breve: Lo primero y más importante antes de ponerte a crear un perfil en LinkedIn es responder a la siguiente pregunta: ¿Por qué quiero estar en LinkedIn? Sin un objetivo claro y preciso no conseguiremos rentabilizar la dedicación de tiempo que requiere esta red social.

Hablamos de una de las herramientas de networking más potentes en la actualidad, desde mi punto de vista. En España ya hay más de diez millones de usuarios, y más de quinientos millones en todo el mundo. Sus más de nueve millones de empresas usuarias y los más de cien mil contenidos semanales, la convierten en un buen foro en el que participar.

Sumario:

1. Introducción

2. La imagen en LinkedIn
3. Presta especial atención al titular y al extracto
4. Aptitudes y reconocimientos
5. Los contactos en LinkedIn
6. Genera contenidos que aporten valor

INTRODUCCIÓN

Entender LinkedIn parece sencillo, pero sacarle provecho en base a las metas a conseguir, no lo es tanto.

¿Y cuál es tu objetivo?:

- Dar a conocer los servicios que presta tu despacho

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |