

GRACIAS....

XING'<





XING 

Las Redes

Las Redes Profesionales

Mejores Contactos, Más Oportunidades

Daniel Perez
Country Manager Xing Spain



01 Las Redes

02 Redes Profesionales: mejores contactos más oportunidades

¿Usted está en....?

XING[»]

Profesional

XING[»]

Social

facebook

twitter

tuenti

¿Está el emprendedor en la web 2.0?



¿Tiene Twitter o blog corporativo?

¿Publica noticias o eventos en redes sociales y profesionales?

¿Es activo en las redes o lo son sus empleados?



La principal actividad en Internet

» No es Consumir:

» Amazon, ebay

» No es Comunicar:

» Elmundo.es, elpais.com

» ES COMPARTIR:

» Facebook.com, myspace.com, xing.com

Características

- › Crítico, informado
- › Interactivo, comunicativo
- › Social
- › Móvil
- › Global
- › Extrovertido
- › Digital
- › Networker



Hardware:

- PDAs
- Blackberries
- iPhone
- Laptops



Redes:

- Ir a mi
- Ir a mi
- Ir a mi
- Ir a mi

twitter

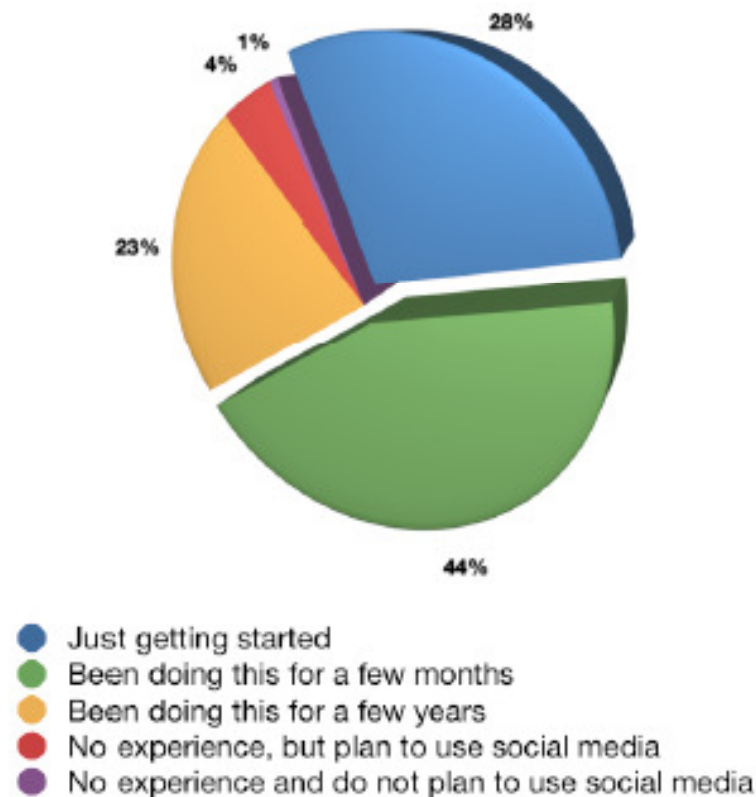
facebook

XING

12seconds

Las empresas han empezado hace poco...

El 72% de los marketers lleva muy poco tiempo utilizando las redes



Source: Social Media Marketing Industry Report © 2009 Michael A. Stelzner

Realidad en 2009

Reducción de los presupuestos de Marketing ☹️

Pérdida de efectividad de los canales clásicos ☹️

Saturación de los mensajes de marketing ☹️

Consumidor mejor informado y más difícil de persuadir ☹️

Todavía existe fidelidad hacia las marcas fuertes 😊

Descenso del precio de los medios de comunicación 😊

Herramientas de la Web 2.0 😊

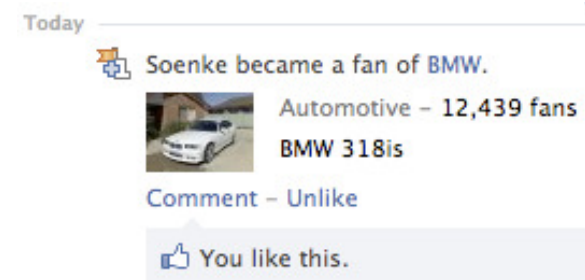
La gente de marketing nos preguntamos cómo:

- Optimizar presencia de nuestra marca al mejor coste
- Afinar la exposición de nuestra marca
- Conseguir líderes de opinión
- Que nos recomienden
- Viralidad
- Adoptar estas nuevas herramientas y canales
- Incorporar a nuestros consumidores en nuestro departamento de I+D

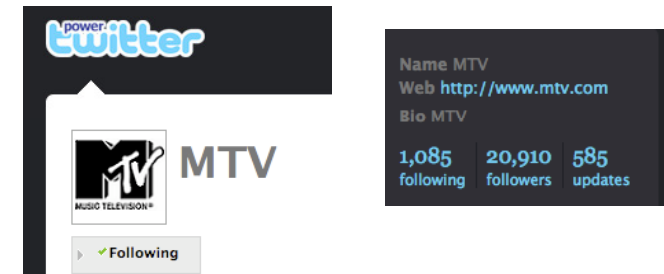
Consigue comunidad



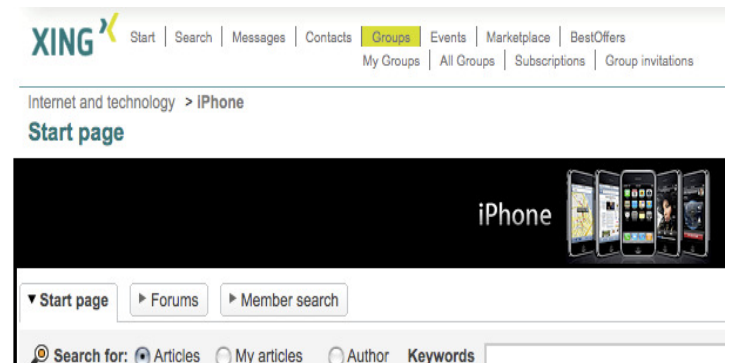
Haz que las personas se hagan "fan" de tu marca



Haz que "sigan" a tu marca



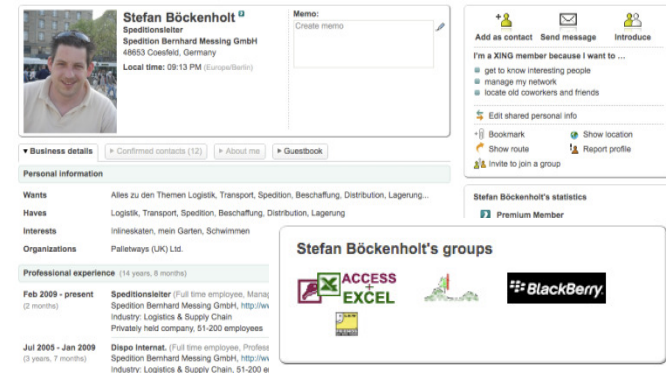
Haz que las personas se unan a tu "Comunidad"



Consigue viralidad y recomendaciones



Haz que las personas "muestren" tu logo y generen tráfico a tu comunidad



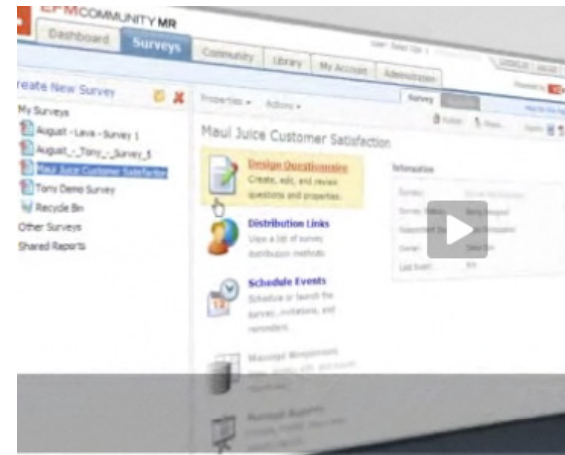
Haz que "recomienden" tu marca



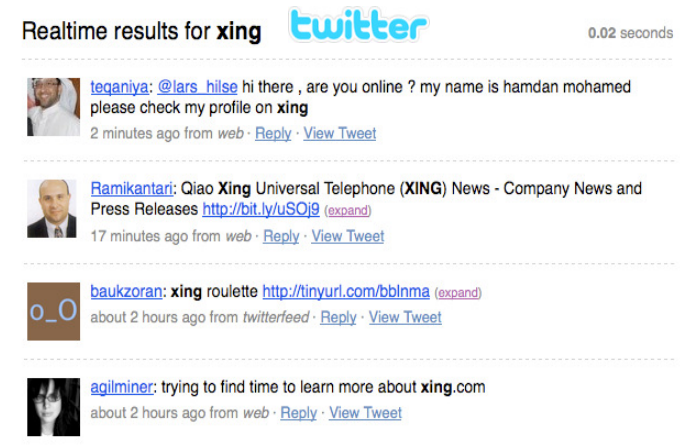
Consigue feedback



Contruye una comunidad que te de feedback directo y mantenla activa



Sigue los tweets por palabras clave, Google news, feeds, etc



Las personas se convierten en marcas



No sólo los famosos como Beckham, Madonna, Obama, Buenafornte o Bardem están en la red, todo el mundo está localizable e indexado. Búscate en Google

Las herramientas de Social Media nos dan visibilidad y viralidad

La Web 2.0 = la participación te hace “famoso” (blogs, twitters, moderación, youtube)

Construir redes e invertir en la relación con éstas, altera tu estado en un contexto social – te hará ganar visibilidad, reputación, depende de ti

Aprovecha la red para conseguir tus objetivos personales y profesionales, los headhunters están en ellas

Cuida tu presencia en las redes sociales

¡Participa!, ¡Colabora!, ¡Comparte!



1. **Tienes que estar localizable y ser interesante.** Crea tu perfil profesional, complétalo al máximo y mantenlo actualizado. Añade información personal interesante, que destaque, te de un toque humano. Ten tu propio dominio y genera tráfico hacia tu perfil.
2. **Construye tus redes.** Comprueba tus agendas de contactos e invítalos a tu red. Presenta a tus contactos entre sí. Al principio da más de lo que recibas. Busca contactos de tus contactos que te interesen y pide que te los presenten.
3. **Genera tráfico hacia tu marca.** Crea un blog, escribe comentarios en foros de discusión incluyendo el enlace a tu perfil. Pon tu perfil en tu web. Utiliza Twitter para tener una buena base de followers. Usa aplicaciones que te puedan conectar a personas afines a ti. Utiliza las redes sociales para crear tu propio medio de comunicación.
4. **Demuestra tu experiencia.** Únete a comunidades y discute sobre asuntos de tu interés que conozcas bien. Asegúrate bien de que sabes de qué hablas, revisa tus aportaciones y añade tu perfil.

Conéctate con “consumidores”

XING

Today

All posts



Soenke became a fan of Sönke Martens.



Musician – 1 fan

Hey, this is just a show case!

Comment – Like



MCHammer

Following

Name Hammer
Location Bay Area, California
Web <http://www.dancej...>
Bio <http://mchammer.com>

25,024 following 169,143 followers 2,611 updates



Thorsten Hahn

Diplom-Kaufmann

Geschäftsführer

BANKINGCLUB

50858 Köln, Germany

Local time: 10:20 PM (Europe/Berlin)

Business details

Confirmed contacts (27852)

About me

Mer...

Profile hits: 362,029



Activity meter: 100%



Xavier Hernando

Consultor Responsable área de
Márketing y Ventas

Casado & López Consulting

Plaça d'Alfonso XIII, 10, 46004, Burjassot,
Spain

+34

+34

Local time: 10:09 PM (Europe/Madrid)





01 Las Redes

02 Redes Profesionales: mejores
contactos y más oportunidades

➤ Que te encuentren:

- If you're not searchable, you won't be found
-

➤ Encontrar:

- Clientes, Colegas, Proveedores
-

➤ Estar 100% actualizado:

- Cambios organizativos, eventos, oportunidades de negocio

➤ Acudir a Eventos:

➤ De ONLINE a OFFLINE

➤ Buscar oportunidades:

➤ Clientes, Colegas, Proveedores

➤ Informar e Informarse:

➤ Cómo hacer, con quién hacer

 ➤ Apuntarse al evento:

➤ [Click](#)

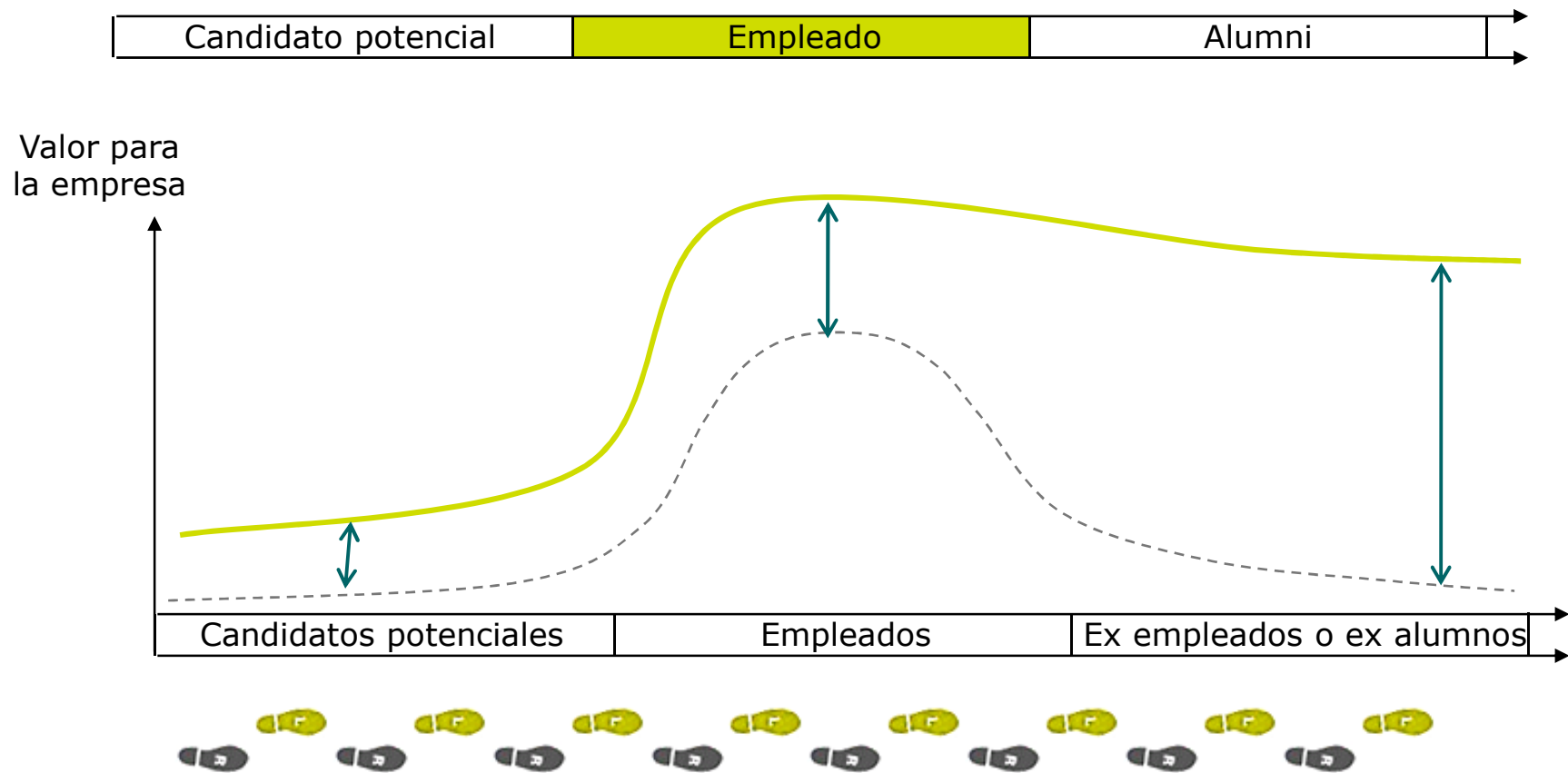
 ➤ Enviarlo a mi red de Twitter:

➤ [Click](#)

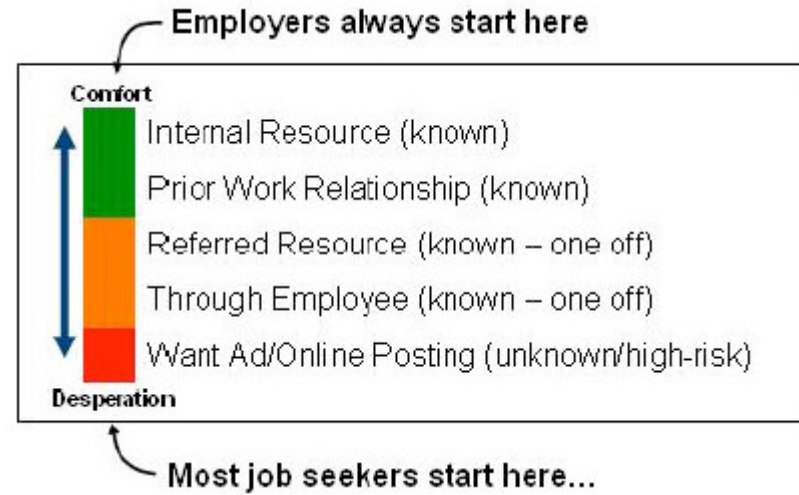
 ➤ Exportarlo al Outlook:

➤ [Click](#)

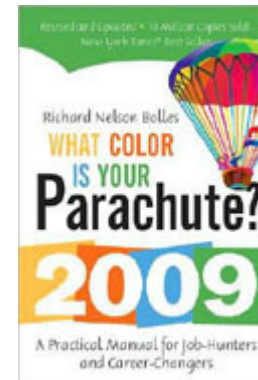
¿Por qué les interesa a las empresas?



- Richard Bolles identificó que existe una discrepancia entre la manera en que las empresas buscan talento y las personas buscan empleo
- Las redes profesionales ponen en sintonía las empresas con las personas



Richard Nelson Bolles, known the world over as the author of the best-selling job-hunting book in history, "[What Color Is Your Parachute?](#)," is acknowledged as "America's top career expert" by Modern Maturity Magazine, "the one responsible for the renaissance of the career counseling profession in the United States over the past decade" by Money Magazine, and "the most widely read and influential leader in the whole career planning field" by the U.S. Law Placement Assn.



- › Las empresas, las universidades, las asociaciones
 - › IBM: 13.000 miembros
 - › IE: 884 miembros
 - › Asociación de Marketing de España: 88 miembros

¿Cuáles son las utilidades básicas de las redes?



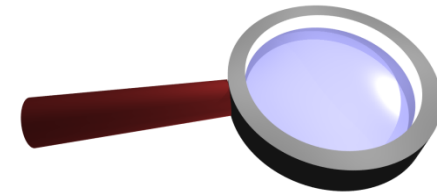
Perfiles



Contactos



Búsquedas



Mensajes



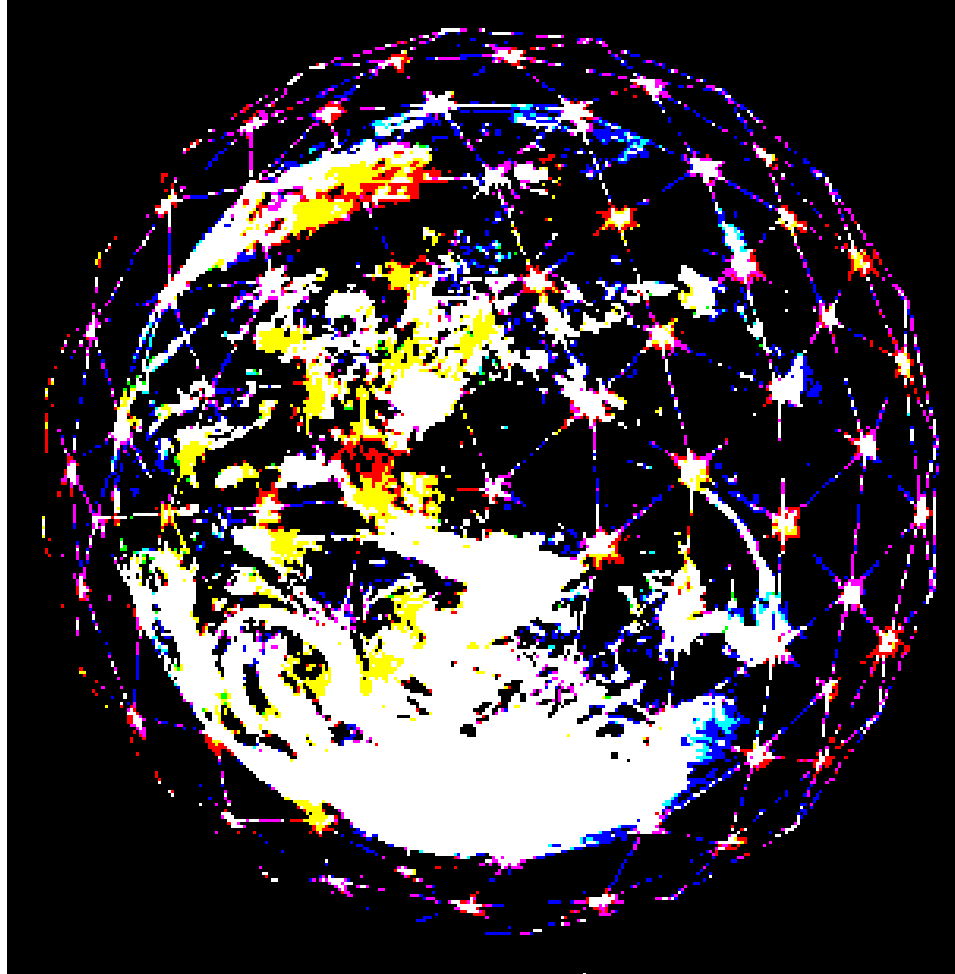
Actualizaciones del Network



Comunidades(Discusion, Afinidad, Conversacion)



¿Alguien no estará?



¿Dónde están mis contactos?



» **Dónde están:**

- » <https://www.xing.com/app/contact?op=map#/62.431074,33.925781,2/>
- » <http://apps.facebook.com/touchgraph/>



» [Video Xing](#)

Las Redes Profesionales Ayudan

- 👍 ➤ Muchas veces lo que importa no es lo que sabes sino a quién conoces.
- 👍 ➤ Conocer a la gente clave es más importante ahora que nunca.
- 👍 ➤ La gente con mejor Network consigue más.
- 👍 ➤ Internet no descansa 24x7x365 y uno nunca sabe cuándo puede llegar la oportunidad.

GRACIAS



Daniel Perez Colomar  

MBA

Country Manager
XING Spain

Consell de Cent 334, 08009 Barcelona,
España

☎ +34-93-1853900 

Hora local: 17:16

Cargar foto

Sin foto

https://www.xing.com/profile/Daniel_Perez16