

**AUMENTA  
TU SSI  
Y  
AUMENTARÁS  
TUS OPORTUNIDADES  
DE NEGOCIO**

**NATALIA MONTOLIO**



Hola, ¿Qué tal?

Te doy mi más calurosa bienvenida, a la vez que agradecimiento por adquirir la guía **“Aumenta tu SSI y aumentarás tus oportunidades de negocio ”**

Muchas personas piensan que el SSI es sólo un número , pero como verás en las siguientes páginas es algo mucho más potente. Te indica si vale la pena que el esfuerzo que estás haciendo con LinkedIn y Sales Navigator para conseguir oportunidades de negocio.

## Lo que vas a ver

|   |    |
|---|----|
| Introducción.....   | 4  |
| ¿Qué es SSI?.....   | 5  |
| Como ver tu SSI .....   | 6  |
| Establece la marca personal .....                                     | 8  |
| Encuentra a las personas adecuadas .....                              | 9  |
| Interactúa ofreciendo información .....                               | 10 |
| Crea relaciones .....   | 11 |
| Otros valores del SSI.....  | 12 |
| ¿Deseas mejorar tu SSI y con ello tus oportunidades de negocio? ..... | 13 |

# Introducción

**El SSI (Social Selling Index)** es un fantástico indicador que va de 0 a 100, y consiste en la suma de cada uno de los 4 pilares que forman **Social Selling** que van cada uno de ellos de 0 a 25.

Te recuerdo que Social Selling consiste en las estrategias para dar conocer tus servicios o productos en las redes sociales donde se encuentran tus clientes potenciales, en este caso LinkedIn, y constan de 4 pilares:

- ✓ Marca personal
- ✓ Encuentra a las personas adecuadas
- ✓ Interactúa ofreciendo información
- ✓ Crea relaciones

**Tener una puntuación de 100 significaría que eres un megaexperto en Social Selling, y en generación de leads.**

## ¿Qué es SSI?

**El SSI (Social Selling Index) es un índice que te da LinkedIn y mide el impacto de tus esfuerzos en LinkedIn en estos 4 pilares.**

Te indica si las acciones que estas realizando en LinkedIn están siendo correctas. Tener una buena puntuación en el SSI te permitirá saber si estás en el camino correcto. Si vas en la dirección equivocada de alguno de los 4 pilares, te lo indicará con un número bajo, haz entonces ajustes de lo que no está funcionando

**Las personas que tienen un SSI más alto, tienden a obtener mejores resultados debido a que se esfuerzan por prospectar más, optimizar más su perfil y publicaciones e interactuar con sus contactos de la manera más efectiva.**

Cuanto más alto el SSI más oportunidades de ventas, por eso todo el mundo quiere aumentar su SSI.



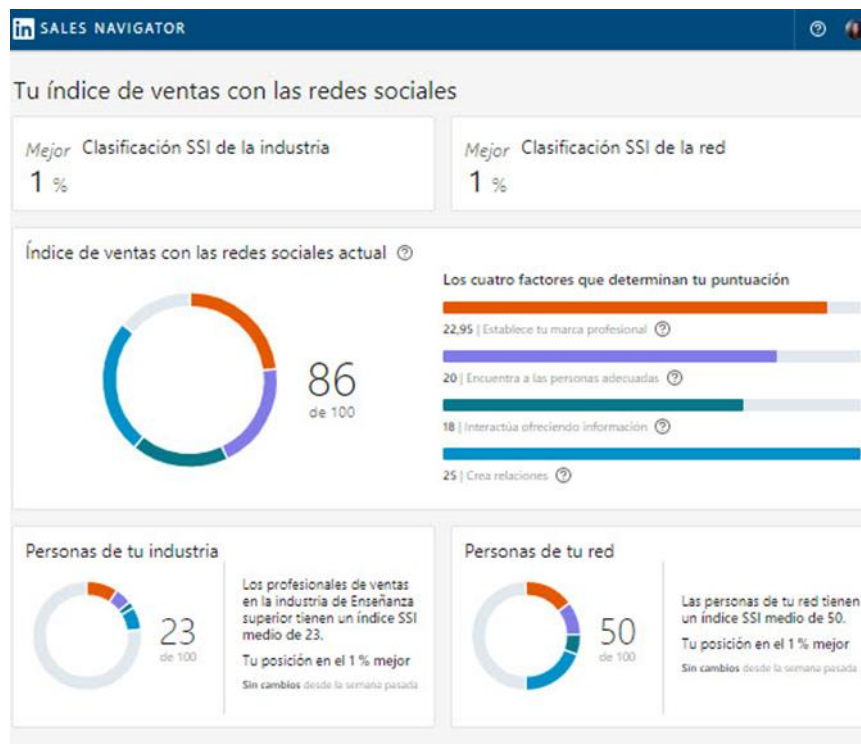
# Como ver tu SSI

Puedes ver tu SSI en la dirección [linkedin.com/sales/ssi](https://linkedin.com/sales/ssi).

Asegúrate de tener abierto tu LinkedIn porque si no la página te dará NOT FOUND.

Tu SSI te dará idea de si estás haciendo un buen trabajo en LinkedIn. Supera constantemente tu SSI y tus esfuerzos producirán resultados de ventas positivos.

El SSI , como vas a ver a continuación es mucho más que un número. Es importante tener un control semanal de tu SSI para corregir o reforzar las acciones que realizas en LinkedIn.



Fíjate en la parte central: **Índice de ventas con las redes sociales actual**, es el más importante y muchos le llaman SSI, directamente a este valor, sin fijarse en los demás que te muestro al final de esta guía.

**Este índice de ventas con las redes sociales actual es la suma de los valores de las 4 estrategias de Social Selling . Cada una de ellas como máximo puede valer un 25% .**

Cuanto más alto sea tu SSI sea este valor, significa que estás realizando de forma eficaz y correcta las actividades de LinkedIn, y tus oportunidades de negocio aumentan a la par. Cuando te relajas y este índice baja, es que alguno de los pilares estás fallando, y debes poner especial atención a dicho pilar. Así que ves controlando este valor para ver cómo va, y compite contigo mismo para aumentar siempre este valor, porque con ello aumentarás tus ventas.

Si uno de estos 4 números es flojo, pues ya sabes donde centrar tus esfuerzos.



## Establece la marca personal

**Este pilar se refiere sobre todo con todo lo que ocurre con tu perfil profesional de LinkedIn, que lo debes completar pensando 100% en tu cliente potencial y también mediante publicaciones relevantes para establecerte como una autoridad a base de publicar contenido de valor.**

Obsesiónate con hacer crecer este valor que indicará que tu marca personal está mejorando, y con ello tus oportunidades de negocio. Según LinkedIn, **el 81% de los compradores prefieren tratar con personas con una marca profesional potente y con profesionales que son referentes en su sector.**

Contáctame si necesitas optimizar tu perfil y con ello incrementar este valor. A parte del perfil, las publicaciones que te van posicionando como un líder en el sector también ayudan a establecer tu marca personal. Sabrás que lo estás haciendo bien, porque este valor se está incrementando. Para ello LinkedIn se basa en las interacciones que tienes en tus publicaciones, las personas que encuentran tu perfil, que se quedan un rato en él, etc. Lo importante es realizar las acciones necesarias para hacer que este pilar aumente de valor.





# Encuentra a las personas adecuadas

**Este pilar se refiere a tu capacidad de identificar y encontrar personas adecuadas.**

LinkedIn se basa para medirlo en si te aceptan la conexión, si te relacionas con ellos, interactúas, y otras medidas.

Para encontrar a las personas adecuadas utiliza el buscador de LinkedIn según tu audiencia, utiliza grupos de LinkedIn, interactúa y otras actividades que te muestro en próximas guías. Te recomiendo que sigas mi cuenta y la cuenta de empresa inFirstClass donde siempre te mostraré los consejos más prácticos, actuales e interesantes para que estés en clara ventaja competitiva.

Encontrar personas adecuadas significará que estás encontrando prospectos adecuados.

**Haz que el crecimiento de tu red forme parte de tu rutina diaria, porque con ello conseguirás incrementar este valor.** Puedes hacerlo por ejemplo mientras tomas tu café cada mañana, o lo que sea si como a mí no te gusta el café. No dudes en contactar si tienes problemas a la hora de hacer crecer tu red de contactos.

# Interactúa ofreciendo información

Este pilar se refiere a la **capacidad que tienes de publicar y también de que interactúen para interactuar con tu audiencia, con acciones como me gusta, comentarios y compartir.**

De alguna manera muestra la fidelidad y motivación que tiene tu audiencia hacia tu marca.

Para aumentar este porcentaje tienes que publicar más, dar tu también recomendaciones, que interactúen con tus publicaciones o interactuar más en general.

Muchas personas quieren que interactúes con ellas, pero después ellas nunca interactúan contigo. No suele funcionar, pues por lo general a las personas no le suelen gustar personas que sólo hablan de su libro.

Ofrece contenido de valor para aumentar tu alcance y atraer a más personas a que interactúen con tu contenido. Luego podrás interactuar con ellos, y a su vez con su contenido y conocimientos.

También con tal de aumentar el porcentaje de este pilar muchas personas ponen en sus publicaciones: “Comenta si quieres recibir este regalo”, por ejemplo, porque ello te hace crecer tu SSI..

## Crea relaciones

**Crea relaciones es el pilar que muestra la capacidad para fortalecer tu red de contactos a base de crear relaciones profesionales con tus clientes potenciales y que sean duraderas.**

Para aumentar este valor, manda mensajes por LinkedIn, contesta mensajes, envía solicitudes de conexión, aprovecha ocasiones para felicitar, mostrar gratitud, etc. En la construcción de relaciones, no hay mejor manera que ofrecer un valor gratuito por adelantado e ir fortaleciendo los vínculos.



# Otros valores del SSI

A parte del principal valor del SSI Índice de ventas con las redes sociales actual, puedes observar en la gráfica otras medidas como en qué posición te encuentras respecto a tu equipo, que SSI promedio tienen los profesionales de tu sector, el índice promedio de tus contactos. Y de todos los SSI, dentro de que porcentaje estás tú en tu sector y en tu red de contactos.



Cuanto mayor sea tu SSI más oportunidades de negocio, por ello debes esforzarte constantemente para mejorarlo.

Verifica tu SSI cada semana para ver donde puedes mejorar. Según LinkedIn, y te puedo dar fe, en mi persona y en la de mis clientes que si tu SSI mejora entonces tus oportunidades de negocio también.

## **¿Deseas mejorar tu SSI y con ello tus oportunidades de negocio?**

**Contáctame en**

**[infirstclass@vendeconlinkedin.com](mailto:infirstclass@vendeconlinkedin.com)**

**93 511 36 73 | 638 165 124**