

**LAS PREGUNTAS
MÁS PODEROSAS
PARA UNA SECCIÓN
"ACERCA DE"
TRIUNFADORA**

NATALIA MONTOLIO



Hola,

Te doy mi más calurosa bienvenida, a la vez que agradecimiento por adquirir la guía para comprender **Las preguntas más poderosas para una sección “Acerca de” triunfadora.**

Después de la foto, el nombre y el titular, la sección más visitada de tu perfil es la sección “Acerca de”, una oportunidad de oro para convertir personas que te visitan en potenciales clientes.

Desde un punto de vista técnico la sección “Acerca de” , es un cuadro de texto abierto que te da 2000 caracteres para escribir lo que quieras, y lo mejor es que lo puedes modificar tantas veces como quieras.

Esta es una guía corta, concreta y concisa para que puedas transformar tu sección “Acerca de” en una auténtica página de ventas, al servicio de tus potenciales clientes las 24 horas del día los 7 días de la semana.

¿Preparado para la transformación?

Lo que vas a ver:

Introducción.....	4
Preguntas poderosas.....	5
Como escribir tu sección “Acerca de” paso a paso	7
Algunos consejos	9
Apóyate en mi “Acerca de” @nataliamontolio	10

Introducción

Muchas personas utilizan la sección “Acerca de” para hablar sólo de ellas y de sus logros, como si de un CV se tratase. Esto sería correcto si estuvieses buscando trabajo, pero en estos momentos estamos hablando de la sección “Acerca de” para que contribuya a generar más clientes potenciales para tu negocio.

En tu sección “Acerca de” tienes que hablar de lo que tu cliente potencial quiere escuchar de forma concisa y eficaz más, y lo que quiere escuchar es lo aquello que le soluciona los problemas que tiene. Puedes reservar dos o tres líneas al final para hablar un poco sobre ti. Si quiere más ya mirará en la Experiencia profesional o en otras secciones del perfil de las cuales hablaremos más adelante.

Cuando escribas esta sección, imagínate que estás teniendo una conversación con la persona que espera que la lea. ¿Qué problemas tiene esa persona? ¿Qué soluciones le ofreces tú?

A muchas personas les cuesta escribir en la sección “Acerca de” visto de esta manera, porque es más fácil hablar de lo suyo, que de lo que puede hacer ella o su empresa por sus potenciales clientes. Por eso en esta sección te voy a dar todos las tácticas para crear un “Acerca de” efectivo para impulsar tus ventas.

Preguntas poderosas

El objetivo es que esta sección de las respuestas que esperan encontrar tus potenciales clientes cuando visitan esta sección.

Debajo de cada pregunta te pongo mi ejemplo para que puedas aplicar a tu propio caso

¿Qué haces?

Formación, Asesoramiento y Servicio First Class para convertirte en un Vendedor First Class con LinkedIn y Sales Navigator

¿Para quién lo haces?

- Servicios para empresas
- Servicios para profesionales

¿Qué beneficios obtiene tu cliente con lo que tú haces?

- ✓ Destacar de la competencia.
- ✓ Aumentar el número de clientes y ventas.
- ✓ Construir excelentes relaciones profesionales.
- ✓ Disfrutar del proceso.
- ✓ Ahorrar tiempo y dinero.
- ✓ Crear hábitos del vendedor exitoso.
- ✓ Actitud ganadora

¿Qué es lo que te diferencia de la competencia? ¿Por qué te deberían elegir a ti y no a otros?

Todos los métodos y estrategias que propongo en una formación y consultoría única, altamente efectiva y accesible para convertirte en un vendedor First Class están basadas en mi propia experiencia y de mis clientes con resultados.

Ingeniera Industrial, he combinado mis 3 pasiones: las ventas, las personas y la productividad, para crear las más eficaces estrategias y procesos de Social Selling con LinkedIn y Sales Navigator.

🏆🏆🏆 Mi trayectoria profesional se ha desarrollado con los mejores: IESE, T-Systems, SEAT hasta formar mi propia Consultoría para ofrecerte ahora las estrategias de ventas más modernas, más efectivas y más exitosas.

¿Tienes pruebas de que puedes hacer lo que dices que puedes hacer?

💛 Más de 500 profesionales y 60 pymes entre España, Colombia y Miami han aprendido a utilizar e implementar estrategias y planes de acción para vender con LinkedIn y Sales Navigator y han mejorado sus resultados en más de un 40% conmigo.

Como escribir tu sección “Acerca de” paso a paso

Cuando tienes muy claras las respuestas del apartado anterior, te va a resultar muy fácil escribir una sección “Acerca de “ capaz de generar potenciales clientes.

Es importante que tenga una estructura clara, por ejemplo:


1. Escribe en las dos primeras frases lo que ofreces en forma de gancho para que incite al lector pulsar sobre “Leer más”. Estas dos primeras líneas deberían reflejar que es lo que haces. Las personas que aterrizan a tu perfil no quieren saber lo maravillosa que tú eres, sino lo que puedes hacer por ellas.
2. Ventajas de trabajar contigo y que te ayudarán a diferenciarte de la competencia
3. Servicios que ofreces (puedes separarlos por las diferencias audiencias como yo hago)

4. Explica algo de ti que les genere confianza, por ejemplo con quien has trabajado, los mejores logros, o lo que pienses que puede impactar más a tu cliente potencial. Aprovecha aquí para poner tu toque personal, muestra pasión por lo que estás ofreciendo. Puedes aprovechar este espacio para demostrar tu experiencia en lo que estás ofreciendo, como prueba de que estás preparado o preparada para ayudar a tu cliente potencial que está leyendo esta sección.
5. Finalmente pon el CTA o llamada a la acción, o que es lo que quieres que haga tu cliente potencial después de leer toda la sección “Acerca de”, por ejemplo tu nombre, la web y el móvil. Normalmente se trata de todos los detalles para que puedan encontrar. Al final de todo incluye de que formas te pueden contactar.

Algunos consejos

- ✓ No cometas faltas de ortografía. Una vez has terminado tu Acerca de, cópialo en un Word y pásalo por el corrector de Word.
- ✓ La claridad es la clave del éxito, muestra claramente porque las personas que aterrizan a tu perfil deberían conectar o hacer negocios contigo. Como se puede beneficiar el lector de tus servicios.
- ✓ Enfócate en algo concreto,. Si en este espacio te muestras muy disperso será muy difícil retener la atención de tu cliente potencial .
- ✓ Habla en el lenguaje de tus potenciales clientes.
- ✓ Utiliza palabras clave.
- ✓ En la parte que hablas sobre tú se concreto. Recuerda que esto es un resumen. Muestra los aspectos más relevantes, como tres o cuatro elementos que más deseas que la gente sepa. y reserva la información detallada para cuando rellenes la sección de la Experiencia profesional de tu perfil.
- ✓ Intenta poner números y datos.
- ✓ Imagínate que estás delante de una persona.
- ✓ Muéstrate auténtico, porque cuando te muestras auténtico la gente confía en ti.
- ✓ Demuestra pasión por lo que ofreces, confianza, determinación y seguridad, para que las personas que lo visiten quieren conectar o hacer negocios contigo.

Apóyate en mi “Acercade” @nataliamontolio

Acerca de 

Tu éxito es mi éxito. Formación, Asesoramiento y Servicio First Class para convertirte en un Vendedor First Class con LinkedIn y Sales Navigator.

Si quieres vender de una forma más moderna , más práctica y dominar las técnicas de LinkedIn y Sales Navigator no dudes en contactarme 📞 638 165 124

Si deseas:

- ✓ Destacar de la competencia.
- ✓ Aumentar el número de clientes y ventas.
- ✓ Construir excelentes relaciones profesionales.
- ✓ Disfrutar del proceso.
- ✓ Ahorrar tiempo y dinero.
- ✓ Crear hábitos del vendedor exitoso.
- ✓ Actitud ganadora

Entonces trabajemos juntos en este apasionante viaje de transformación en tu forma de vender.

SERVICIOS PARA EMPRESAS:

- ✓ Consultoría e implementación personalizada en función de los recursos y procesos de la empresa.
- ✓ Transformación de perfiles profesionales para las ventas.
- ✓ Formación en LinkedIn y Sales Navigator.

SERVICIOS PARA PROFESIONALES:

- ✓ Diseño del mejor perfil profesional para las ventas.
- ✓ Estrategias de inmediata aplicación.
- ✓ Cursos de Social Selling con LinkedIn y Sales Navigator.
- ✓ Curso online en socialsellinglinkedin.teachable.com.

Todos los métodos y estrategias que propongo en una formación y consultoría única, altamente efectiva y accesible para convertirte en un vendedor First Class están basadas en mi propia experiencia y de mis clientes con resultados.

👉 Más de 500 profesionales y 60 pymes entre España, Colombia y Miami han aprendido a utilizar e implementar estrategias y planes de acción para vender con LinkedIn y Sales Navigator y han mejorado sus resultados en más de un 40% conmigo.

Ingeniera Industrial, he combinado mis 3 pasiones: las ventas, las personas y la productividad, para crear las más eficaces estrategias y procesos de Social Selling con LinkedIn y Sales Navigator.

Con esta guía he pretendido hacerte un resumen para que puedas trabajar tu sección “Acerca de” como una página de ventas, siempre que tus objetivos sean las ventas. Si estás buscando trabajo, esta guía no es para ti.

Espero que te haya resultado interesante.

Si necesitas implementar una estrategia de ventas con LinkedIn y Sales Navigator para ti o tu empresa no dudes en contactarme sin compromiso.

Si quieres conocer TODOS los secretos de un perfil ganador ven este sábado a perfilfirstclass.com

Sígueme en @nataliamontolio y @infirstclass

Deseándote muchas ventas y éxitos,

Recibe un afectuoso saludo,

Natalia