

**MULTIPLICA
LAS VISITAS
A TU PERFIL
CON LA FOTO
IDEAL**



First Class[®]
+ Leads + Ventas + Alojja

NATALIA MONTOLIO

MULTIPLICA LAS VISITAS A TU PERFIL CON LA FOTO IDEAL
NATALIA MONTOLIO

Hola,

Te doy mi más calurosa bienvenida, a la vez que agradecimiento por adquirir la guía para una foto de perfil que te hará multiplicar las ventas a tu perfil.

Esta es una guía corta, concreta y concisa de todo lo que puedes hacer por tu foto, a falta de un fotógrafo profesional. Son trucos prácticos y actuales que tanto a mí, como a mis clientes nos han multiplicado las visitas al perfil.

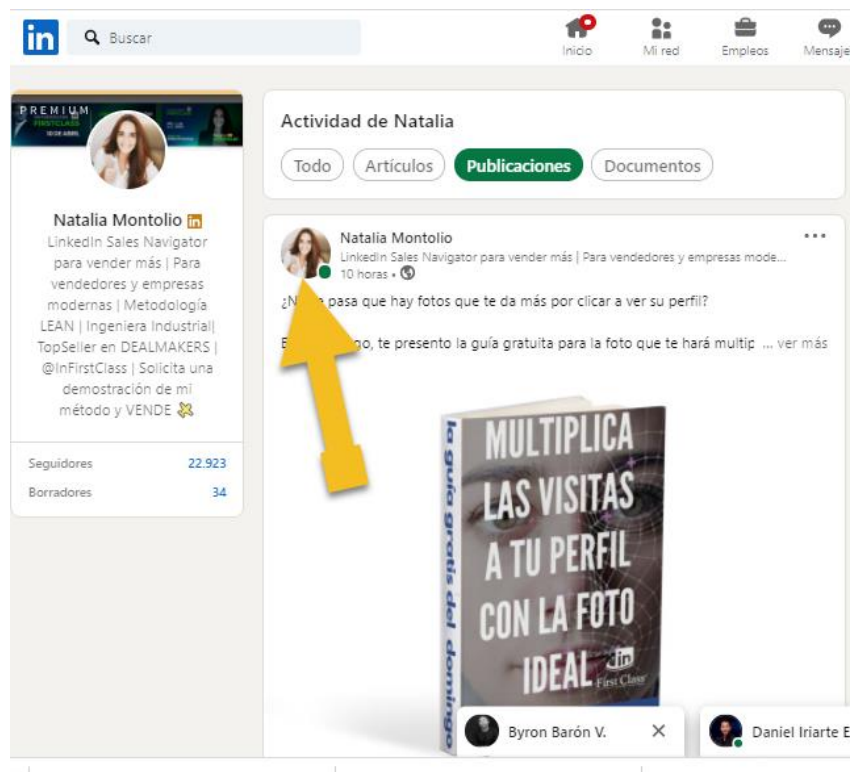
Trabajo con muchos equipos comerciales, y he podido observar con mis propios ojos, como dos comerciales con todo igual excepto la foto, en un caso estaba triunfando con los mensajes que enviaba y en el otro caso casi nadie le aceptaba. Fue cambiar la foto, y el grado de aceptación en el segundo aumentó en un 40%. Prepárate para trabajar con tu foto de perfil, pero también para divertirte. ¡Vamos!

Tu foto del perfil

Tu foto es una de las partes más importantes en tu perfil de LinkedIn por varias razones:

1. Te representa delante de toda la comunidad de LinkedIn, y es lo primero que ven los profesionales que aterrizan en tu perfil de LinkedIn.
2. Tu foto te acompaña en todas las actividades que realizas en LinkedIn como publicar, interactuar o enviar un mensaje. Fíjate que la redondita con la foto siempre va pegada a cualquier actividad.

Cuando haces una publicación, la foto siempre está encima de tu publicación:

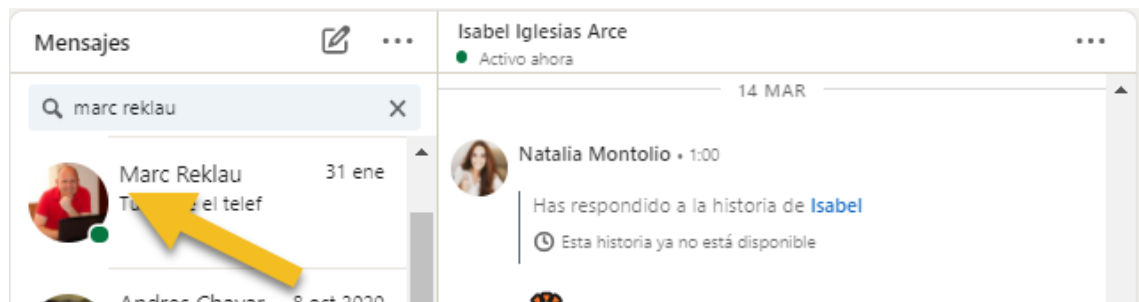


Igualmente cada vez que recomiendas, comentas o compartes algo se puede ver tu foto.

Tu foto es como tu sombra en LinkedIn: te acompaña en todos los movimientos que haces, por eso es tan importante.

Muchas personas ponen cualquier foto en LinkedIn sin caer en la cuenta de su importancia, y que a lo mejor muchas actividades no tienen el impacto que deberían tener a causa de la mala o descuidada foto que tienen en su perfil.

3. Una mala foto provocara que un porcentaje alto de tus invitaciones a conectar sea rechazada. Fíjate que lo primero que ves cuando recibes un mensaje de alguien es la foto:



4. Tu fotografía es la parte del perfil que lo humaniza y hace más cercano. Con una buena foto causarás una mejor impresión a las personas que llegan a tu perfil.

La foto es pues, clave para tu perfil de LinkedIn, y especialmente para tus estrategias para conseguir potenciales clientes con LinkedIn. La diferencia entre una buena y una mala foto puede ser la diferencia entre atraer a un potencial cliente o repelerlo.

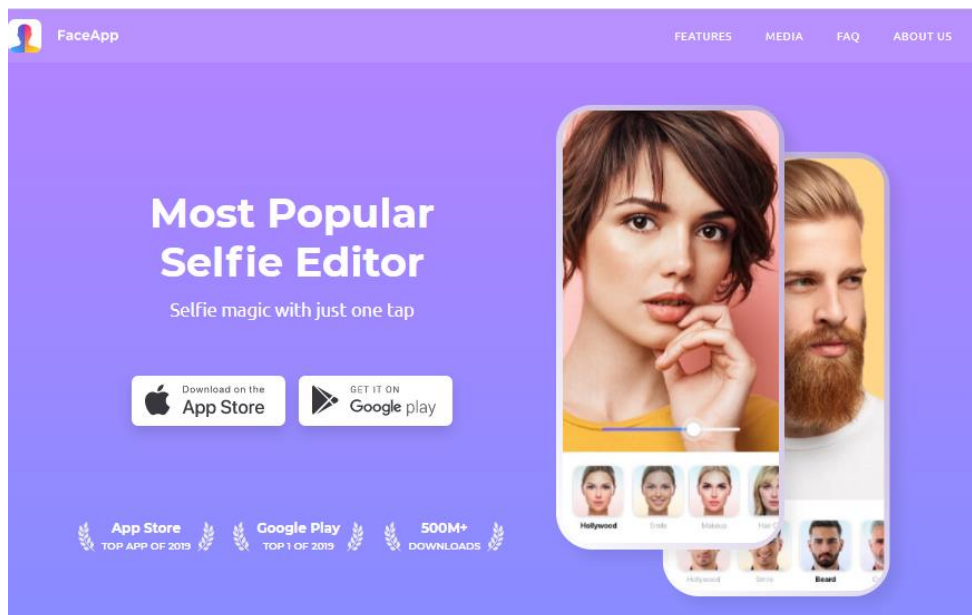
Consejos para la foto ideal

Sigue paso a paso estos puntos para tener una foto de perfil de alto impacto, que te ayudará en tus estrategias para vender con LinkedIn

1. Utiliza una **foto reciente**, no la típica de cuando te graduaste y hace más de diez años. Así la gente no se sorprenderá cuando te vea en persona o en los videos.

¿Ya tienes tu foto reciente?

Puedes “tunearla” un poquito con la aplicación de móvil **faceapp**



2. Que no esté pixelada. Según las directrices de LinkedIn debe ser de **400 px*400 px**

MULTIPLICA LAS VISITAS A TU PERFIL CON LA FOTO IDEAL

NATALIA MONTOLIO

3. **Sonríe** . La foto tiene que ser profesional, pero a la vez tienes que transmitir cercanía, confianza y seguridad. La sonrisa te hace más atractivo , más competente y genera más confianza según un estudio realizado por LinkedIn. Eso si, una sonrisa auténtica, mirando directamente a la cámara
4. Aunque muchas personas no sean conscientes de ello, la foto de perfil dice mucho de una persona. Según la foto se te puede ver más amigable, distante, simpático, divertido, aburrido, antipático, auténtico, inseguro, elegante, ordinario, cordial, asequible, confidente, etc ... Aunque obviamente con todos los riesgos que comporta equivocarse por una foto.

Hay programas que te muestran el impacto que tiene tu foto, por ejemplo photofeeler.com

The screenshot shows the photofeeler.com interface. At the top, there's a navigation bar with 'photofeeler', 'Vote', 'My Tests', and a settings icon. Below that, the main question is 'Is this person portrayed as...?' with 'Karma: None' and 'Credits: 0' displayed. A 'Get Credits' button is on the right. The central part features a photo of a man in a blue suit, labeled 'BUSINESS' and 'Civil Engineer'. To the right of the photo are three columns of rating options: 'Competent (SMART, CAPABLE)', 'Likable (FRIENDLY, KIND)', and 'Influential (LEADING, IN CHARGE)'. Each column has four buttons: '3 Very', '2 Yes', '1 Somewhat', and '0 No'. Below the ratings is a 'Leave a note (optional)' section with a text input field. At the bottom, there are 'Quick notes', 'Feelings', and 'Suggestions' tabs, with a list of tags like 'custom', 'photo!', 'bg!', 'smile!', 'outfit!', 'professional', 'aggressive', 'arrogant', 'bland', 'fake', 'forced smile', 'intense', 'outdated', 'sad', 'timid', 'tired', 'too flirty', 'uncomfortable', 'unprofessional', and 'young'.

5. **Pon la cámara al nivel de los ojos**, no en un ángulo demasiado alto ni demasiado bajo. Mira directamente a la lente de la cámara y sonríe. Haz todas las fotos que puedas. Por lo general, la imagen ganadora se toma hacia el final de la sesión de fotos.
6. Según el fotógrafo Peter Hurley **entrecerrar los ojos** puede ayudar a proyectar confianza y seguridad en uno mismo, en lugar de mirar con los ojos muy abiertos, lo que proyecta miedo e incertidumbre. En concreto la técnica de Peter Hurley de entrecerrar los ojos se llama “**squinch**” y hace que tu foto proyecte confianza. Aquí te dejo la dirección del video de Peter Hurley donde muestra con detalle cómo hacer la técnica del Squinch para tu mejor foto de perfil en LinkedIn, es increíble! : <https://www.youtube.com/watch?v=ff7nltdBCHs>



7. **Tu cara debe ocupar un 60% del espacio.** Hay personas que se hacen fotografías en la lejanía y se ve un cuerpo diminuto. Y como las fotografías del perfil no se pueden ampliar, y la gente quiere verte la cara, es importante que se vea la cara. No tomes por tanto la foto de cuerpo entero, pues tu cara quedaría muy pequeña, y para reflejar cercanía y confianza la gente quiere reconocer tu cara. Tampoco es bonito que toda la cara ocupe el espacio, intenta que se vean un poco los hombros. Lo ideal es mostrar tu cabeza y un poco de tus hombros.
8. **La fotografía debe ser exclusivamente tuya.** En la fotografía sólo debe aparecer tu cara, no con otras personas, y no una fotografía cortada en la queda el brazo por encima de ti de la persona que cortaste la foto. El foco debe estar exclusivamente en ti.
9. Tampoco puedes sustituir tu cara por un animal o un paisaje. En este caso LinkedIn te penalizaría por ello.
10. **En el fondo de la foto pon un fondo de color o colores**, sin muchos elementos . Por ejemplo, no pongas la típica foto de boda, con las mesas de invitados detrás de ti. En caso de que desees reutilizar una foto que tenía un fondo , puedes utilizar una aplicación gratuita como remove.bg , o la aplicación pfpmaker.com



11. **Vistete de igual forma** que harías para una reunión con tu cliente potencial. No es lo mismo un abogado, que un diseñador gráfico. No todo el mundo tiene que aparecer con traje en la foto como sugieren erróneamente algunos, depende totalmente del sector para el cual trabajas.

12. **Cuida las luces**, a ser posible hazte la foto frente a una pared en blanco que tenga frente una ventana por donde entre luz natural y en horas donde no haya mucho sol. LinkedIn te permite poner filtros , en el momento de subir la foto. Puedes usar estos filtros para darle más luz. Una foto luminosa destaca más. Puedes usar los propios filtros de LinkedIn para darle brillo.

Puedes cambiar la foto tantas veces como quieras. Es más, lo recomendable es hacerlo. No pongas la foto y te olvides. Habrá que ir midiendo lo que ocurre. En función de los resultados que vas obteniendo, es importante cambiar la foto con cierta periodicidad.

Se trata de ofrecer la mejor impresión de ti posible.

Puedes testear tu fotografía utilizando aplicaciones como por ejemplo photofeeler

Lo ideal es que la foto te la tome un profesional, y si no tienes ese profesional un amigo o compañero de trabajo. Y si no tienes a nadie capaz de hacerte una foto, entonces tendrás que recurrir a los selfies o poner la cámara o móvil en modo automático. Lo mejor de los selfies es que no dependes de nadie y te puedes tomar miles de fotos hasta tomar la perfecta instantánea de ti, utilizando todos los tips que te he comentado.

MULTIPLICA LAS VISITAS A TU PERFIL CON LA FOTO IDEAL NATALIA MONTOLIO

Puedes testear tu fotografía utilizando aplicaciones como por ejemplo photofeeler

Lo ideal es que la foto te la tome un profesional, y si no tienes ese profesional un amigo o compañero de trabajo. Y si no tienes a nadie capaz de hacerte una foto, entonces tendrás que recurrir a los selfies o poner la cámara o móvil en modo automático. Lo mejor de los selfies es que no dependes de nadie y te puedes tomar miles de fotos hasta tomar la perfecta instantánea de ti, utilizando todos los tips que te he comentado.

MULTIPLICA LAS VISITAS A TU PERFIL CON LA FOTO IDEAL NATALIA MONTOLIO

Espero que te hayan resultado útiles todos los consejos que te he dado sobre la foto de tu perfil.

Si deseas conocer todos los trucos sobre el perfil:

- ✓ Para transformar tu perfil en una potente página de ventas.
- ✓ Para saber cómo escribir un titular de LinkedIn para captar y atraer clientes potenciales.
- ✓ Preparar la sección “Acerca de” para que tus clientes potenciales descubran cómo les solucionas la necesidad que tienen.
- ✓ Para que encuentren tu perfil y aparecer en las primeras posiciones te encantará todo lo que te contaremos sobre las palabras clave y el SEO de LinkedIn.
- ✓ Manejar la cuenta de empresa.
- ✓ Medir el éxito de tus acciones.

Y mucho más, todo de forma clara, concreta y práctica

HE DESARROLLADO CIENTOS DE PERFILES QUE ESTÁN AYUDANDO A MUCHAS PERSONAS A UTILIZAR LINKEDIN PARA CONSEGUIR MÁS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.

CONTÁCTAME SIN COMPROMISO EN

@nataliamontolio | natalia@vendeconlinkedin.com | 638 165 124