

+18

Lenguaje malsonante, referencias a psicotrópicos, discriminación negativa, uso innecesario de Comic Sans.

ii Haz crecer tu lista de contactos de LinkedIn con los consejos del tiburón más canalla de todos los tiempos!!




Leo DiCaprio como el "Lobo de Wall Street".




Owen Willson como un cuarenton metido a aprendiz en "Los Becarios"...

y




Ey, amigo
becario, ¿cómo
vas con LinkedIn?

Bueno, ya tengo 1.000
contactos, Jordan, la
cosa va bien



~~Joder~~, cómo odio a la gente sin ambición. ¡Eso es una ~~mierda~~! ¿Qué estás haciendo para conseguir contactos?



Pues publico, envío solicitudes y eso.

Es tu día de suerte,
he vendido por siete
cifras unas acciones
que no valen nada y
me he comprado este
reloj tó guapo, así que,
como estoy contento,
te contaré gratis cómo
puedes mejorar

Esto... ¿de verdad?
Déjalo, Jordan, si
yo estoy bien.



6.000
pavinis



No me seas llorica.
¿Quieres hacer
crecer tu base de
contactos sí o no?

Esto... sí,
Jordan, claro
que quiero,
pero me temo
que va a doler.

No te quepa
duda,
pequeñuelo

Empieza la fiesta en el
Capítulo I.


Capítulo I:

¡Bienvenidos al cole de LinkedIn!
Cómo encontrar contactos top.



Aquí Coco, maestro de niños en los 80 y torturador profesional de señores con bigote en sus ratos libres.

Tú le recuerdas enseñándote la diferencia entre lejos y cerca, pero el tipo al que le servía la sopa quedó traumatizado para siempre.



Venga, una fácil,
¿con quién
quieres contactar
en LinkedIn?

Pues, básicamente con
todo el mundo.

~~Todos~~, no, no seas
~~gitipollas~~, te
interesa contactar
con estas personas:

1. En el top, clientes y empleadores potenciales.
2. Luego gente que va a reaccionar a tus publicaciones.
3. Los contactos que te leen en la sombra no son ideales, porque hacen más bulto que otra cosa, pero de vez en cuando te darán un like, te valen.
4. No te interesa tener de contacto a personas que ni te leen ni te escriben ni se acuerdan de ti. A estos, ¡lejos!



Vale, pero, ¿cómo lo hago, cómo distingo a unos o a otros?

Amigo becario, no sé por qué te has quitado el chándal, porque te toca currar.

Imaginaba que la respuesta no me iba a gustar nada...



Para conseguir
clientes y
empleadores
potenciales hay que
remangarse y llamar.

¡Nenazas!

A ver Jordan, esto
es LinkedIn, el
refugio de los
comerciales a los
que les da grima
llamar



El primer paso es
elegir a las
personas con las que
quieres contactar

Pfff,
¡aficionado!

Bueno, yo
contacto sólo con
la gente que me
sugiere la red.



Tú lo que quieres es encontrar a esos potenciales empleadores y clientes usando los filtros GRATIS de LinkedIn.

¿Eso existe?



1. Usa los filtros de LinkedIn. Ya sabes, la barrita con la lupa.
2. Puedes filtrar por Personas, Publicaciones, Empleos, Empresas...
3. Una vez que tengas un resultado, busca la opción "Todos los filtros" para añadir ubicación, empresa actual puedes incluir todo lo que se te ocurra...
4. Lo mejor: puedes usar conectores lógicos, para incluir campos imprescindibles, eliminar categorías, agrupar campos...


Un ejemplo, para buscar un reclutador en España que no sea junior, usa una búsqueda tipo:

```
["Recruiter" OR "Head hunter"]  
AND "España" NOT ["Junior" OR  
"Assistant"].
```



Apunta,
chaval.






¿Qué te ha parecido?

No digas alucinante, di que es la ~~hostia puta~~.

Alucinante Jordan



Pidiéndolo,
imbécil.

Pero Jordan,
aunque los
encuentre,
¿cómo los
contacto?

Pero eso será en el
Capítulo II.

Capítulo II:

Contactar es fácil si sabes cómo



Este es PinHead, ¡brrr, qué miedo!

Pues así es como te ven tus potenciales clientes y empleadores cuando les mandas tu solicitud de contacto mierder.

¿Cómo pides
contacto a tus
potenciales
clientes?

Pues envía una solicitud
sin mensaje, he leído
por ahí que es lo que
mejor funciona.



Lo que mejor funciona,
¿para quién? Si lo que
quieres es aparentar
ser una colegiala y un
llorica que no va a
hacer negocios en su
~~puta~~ vida, vale.



Tu respuesta es
políticamente
incorrecta desde
tantos puntos de
vista que no sé ni
por dónde
empezar, Jordan.



Si quieres conectar con alguien, saluda. Envía una invitación con mensaje, pero no te arrastres, di lo que quieres y que no parezca que tienes un palo metido por el ~~culo~~.

Ponme un ejemplo Jordan.



Mensajes para un cliente potencial:


1. Veo que te dedicas a YYY, yo hago XXX, y quiero conectar contigo. Intentaré no venderte desde el primer mensaje, pero no prometo nada.
2. No te voy a contar una milonga: te quiero como contacto para hablar de negocios, ¿conectamos?



¿Agresivo? Agresivo es que te contacte un ~~gilipollas~~ que te haga perder el tiempo con un mensaje automático, agresivo es que la gente envíe solicitudes sin mensaje y que esperen que tú revises su ~~puto~~ perfil.

¿Eso no es muy agresivo?





¡Pero LinkedIn solo me
deja enviar 6
solicitudes de contacto
gratis!


Claro, y como eres
idiota, dejas que
eso te frene y
envías solicitudes
vacías, como todo el
mundo...

¿Te has quedado sin invitaciones de conexión?

No seas gandul y prueba esto:

- Deja un comentario en un post de tu contacto potencial antes de pedir la conexión, no hace falta que digas que te has quedado sin invitaciones, solo algo tipo “qué chulo esto que escribes, me han entrado unas ganas loquísimas de tenerte de contacto!!”
- Menciónale en una publicación para generar una interacción, si tu objetivo es conectar, dilo, no pasa nada.
- Pide a un contacto directo que os presente, así de paso generas interacción con tu contacto y te interesas por su vida, eso a la gente le encanta.



A black and white photograph of a man in a suit and tie pointing his right index finger upwards. He is looking towards a woman on the right. The woman has short, curly hair and is looking down at a newspaper she is holding. The background is a plain, light color.

¡Pero si, según mis notas, solo acabamos de empezar!
Por cierto, llámame otra vez máquina y te pego una ~~hostia~~ que te arreglo la nariz sin cirugía.

Eres un máquina Jordan.

Más risas en el Capítulo III.

Capítulo III:

Gana seguidores que te hagan llegar más lejos



La primera norma del Club de la Lucha es... montarte una legión de seguidores que se partan la cara por ti.

Eso lo sabía Tyler Durden y lo explotó como nadie.

En este capítulo, 8 normas para crear tu ejército de adeptos en LinkedIn.

Vale, ya sabes cómo conseguir los contactos top, vamos con los seguidores, ¿cómo los atraes?

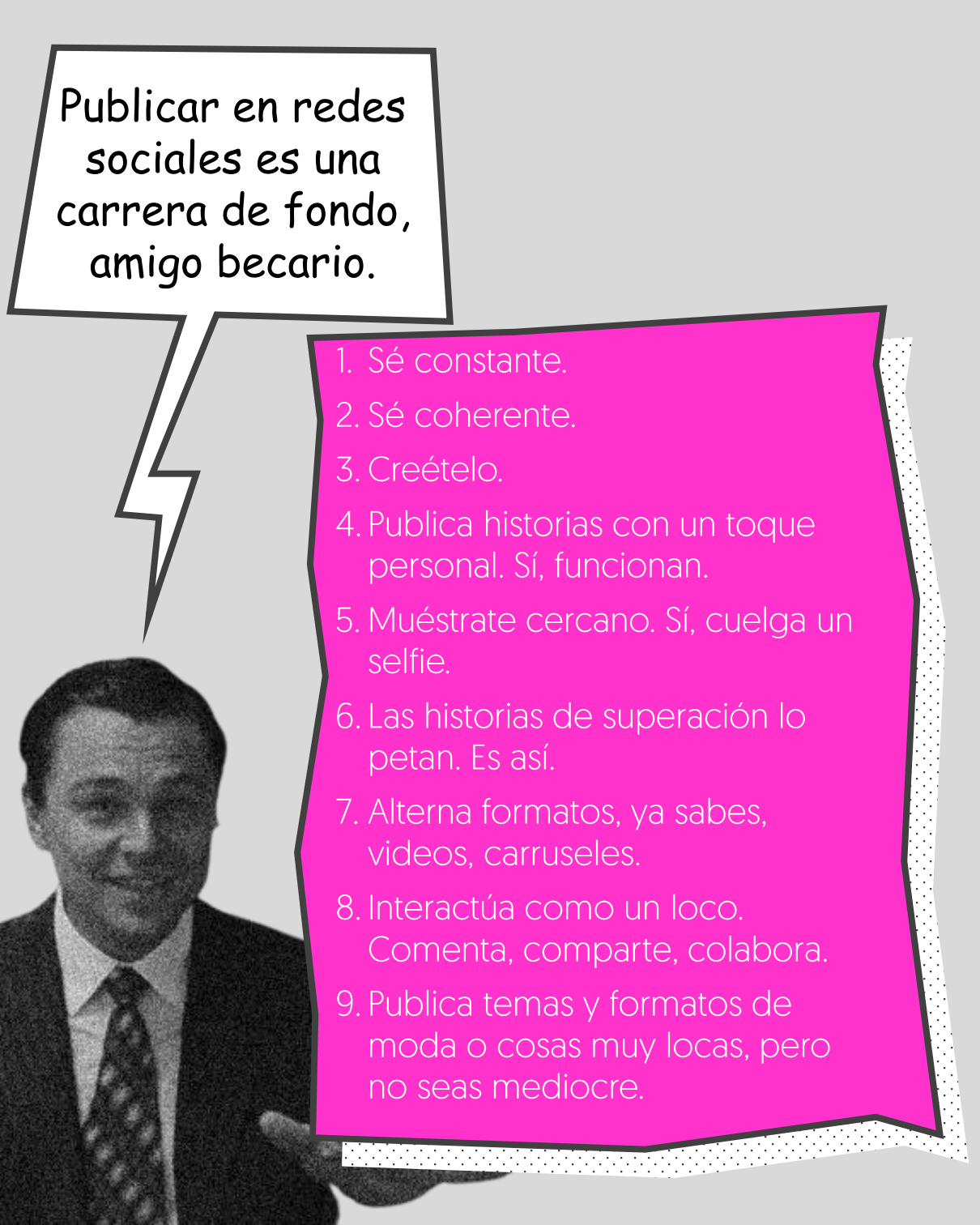
Publicando de vez en cuando y diciéndoles que se fijen en mí.



Si quieres conseguir seguidores, activa el modo creador y publica cada día, cada ~~par~~ día, no hay más.

Tan fácil no será, Jordan.





Publicar en redes sociales es una carrera de fondo, amigo becario.

1. Sé constante.
2. Sé coherente.
3. Creételo.
4. Publica historias con un toque personal. Sí, funcionan.
5. Muéstrate cercano. Sí, cuelga un selfie.
6. Las historias de superación lo petan. Es así.
7. Alterna formatos, ya sabes, videos, carruseles.
8. Interactúa como un loco. Comenta, comparte, colabora.
9. Publica temas y formatos de moda o cosas muy locas, pero no seas mediocre.

Ese es un punto interesante, amigo becario, ¿te interesa conectar con gente que ni tiene presupuesto, ni puede contratar y que no comenta ni comparte?

Vale, publicaré con constancia, pero luego, ¿qué hago? ¿Acepto a los que me pidan conectar?

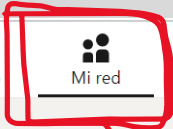
Esto... no sé. Creo que no me interesa.



Quando recibas una solicitud de conexión sin mensaje, aprovecha y contesta tú con un mensajito.



¿Se puede hacer eso?





Ver todo (90)

Invitaciones


 **Wall Street Wolverine**  te sigue y te invita a conectar
Holdeador profesional en el puto salvaje oeste de las Cripto
👤 Nudista investor y 30 personas más

Ignorar [Aceptar](#)

Gestionar invitaciones

Recibidas Enviadas

[Todo \(90\)](#) [Personas \(90\)](#)

 **Wall Street Wolverine**  te sigue y te invita a conectar
Holdeador profesional
👤 Nudista investor y 30 personas más
Hace 1 día

[Enviar mensaje](#) Ignorar [Aceptar](#)

[Enviar mensaje](#)



Usa la versión web de LinkedIn y dale al botoncico, becario.

O sea, que puedo contestar a la gente que me pide conectar aunque ellos no me escriban a mi primero usando la versión web de LinkedIn... ¿y qué les digo, Jordan?

Lo que te salga de los ~~cojones~~, idiota.



Casi todas las conexiones que recibirás en LinkedIn vendrán vacías y sin mensaje. ¿Qué vas a hacer? ¿Ir tú al perfil de cada persona a mirar a qué coño se dedica? ¿En serio? Nah, no pierdas tiempo.

Puedes escribir un mensaje genérico preguntando, o hacer una llamada a la acción, puedes hacer lo que te salga de la ~~polla~~: porque el 80% de la gente que te pida conexión no te va a contestar, hagas lo que hagas.



Vaya panorama.

Usa un filtro que te permita saber si la persona que te quiere conectar es un contacto útil para ti. Si Ikea ha conseguido que tú montes sus muebles, ¿por qué no hacer que tus potenciales clientes o empleadores se cualifiquen a sí mismos?

Este ejemplo lo uso yo, adapta y copia:



Jordan "el lobo" Belfort 8:26

Hola Becario, aplico el siguiente filtro a quien me pide conectar: si realmente quieres que conectemos, responde a este mensajito, cuando lo hagas, te contestaré alguna cosa que intentará ser graciosa, aceptaré tu solicitud de contacto y te pediré que te suscribas a mi newsletter, en ese orden.



Así, sin más investigación, podrás saber si esa persona que te pide conectar vale o no la pena.

Y, cuando hablamos de redes sociales, hay mucho ~~gilipollas~~ suelto que no quieres tener cerca.

Sobre todo en LinkedIn, en X al menos, los ves venir de lejos.

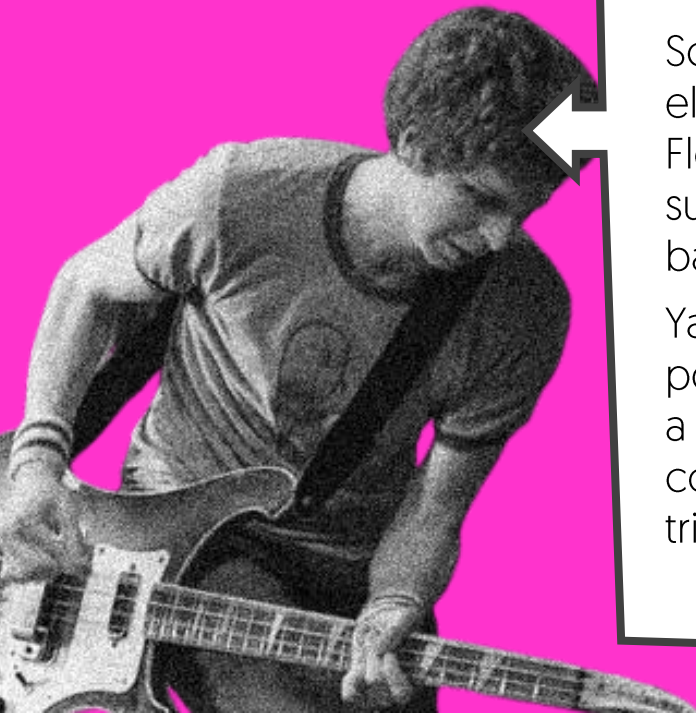
¿En LinkedIn también?



Llegan los bonus track en el capítulo IV.

Capítulo IV:

Formas poco convencionales y algo piratas de conseguir contactos y seguidores




Scott Pilgrim consiguió el amor de Ramona Flowers derrotando a sus ex-parejas en una batalla musical.

Ya, suena raro y un poco machirulo, pero a veces hay que hacer cosas inusuales para triunfar.

Vamos con una pregunta para nota: ¿sabes cómo multiplicar DE VERDAD tus contactos y seguidores?

¡Cuenta, cuenta!





Consigue que
otros te
recomienden.

Esto... ¿y eso
cómo lo hago?


Tienes dos caminos, amigo becario, el lento y el rápido:

El camino lento es crear posts mencionando a personas a las que admiras en la red. Esas publicaciones le encantan a la gente. A la larga, alguien hará lo mismo contigo.

El camino corto es...

¡Qué intenso te pones Jordan!






¡¡Me la sé, me la sé!!
¡¡Pedirlo!!

Hay
esperanza
contigo.

¡Esto lo negarán todos los creadores de contenido con miles de seguidores!

1. Hay grupos de gente que se comenta entre sí en cada publicación. LinkedIn intenta evitar estas prácticas, pero existen. Eso sí, si te pillan, adiós cuenta.
2. Pide a alguien que te mencione en un post y te recomiende a sus seguidores. La gente está más abierta a hacer caso a las recomendaciones si vienen de un tercero y... sí, se hace.





Pero esto, no lo
hará nadie, ¿no?
Todo el mundo
respeta la ética
en LinkedIn,
¿verdad?

Pasa la página,
boquerón.

Che, no, pibe, las
drogas son malas,
si te drogás sos
un pelotudo,
¿viste?
Di no a la merca.



¡Bienvenido al mundo real
donde la gente te dice lo que
tienes que hacer, no lo que
ellos hacen!

Si hasta Maradona salió en
un anuncio de No a las
Drogas


Te pido que no
seas inocente,
Becario.

¿Me pides que
mienta?



Epílogo

La decisión del Becario



Pues ya estaría todo. ¿Qué vas a hacer ahora?

Creo que voy a publicar un post con una botella de agua que vale más pasta en el avión que en el aeropuerto y a pedir a todo el mundo que me contacte si le ha gustado.

Mira como sonrío
mientras pienso que
eres profundamente
~~gilipollas~~.



Fin



Ojo, que hay una cosita pos-
créditos.

¿Te has vuelto a ver con Jordan?


Sí, creo que el tío me ha cogido cariño.



¿Te ha dado algún
consejo útil?

No sé qué de
pedir contacto a
la gente que me
interese.





¿Lo vas a hacer?

Bueno, voy a estudiar a mi público potencial, hacer un Excel de prospectos, a encontrar mi propósito en LinkedIn, a definir mi estrategia, a leer a todos los gurús de la red, a analizar durante meses lo que funciona y, luego, a lo mejor, me pongo con eso.

Oye, ¿yo por qué no
he salido? ¡Si soy la
hostia!

