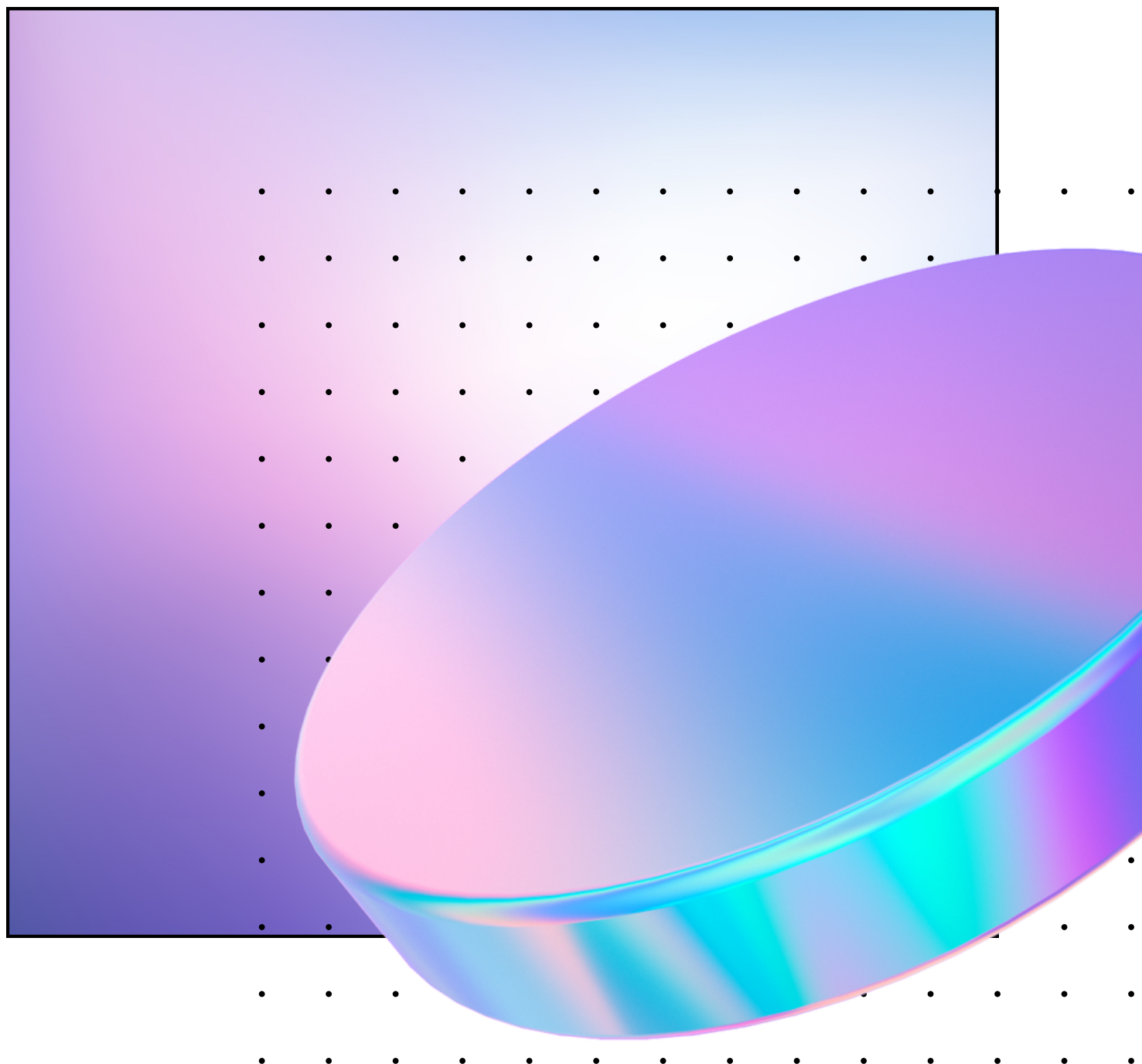


Secretos para transformar tu negocio y marca personal

LA GUÍA DEFINITIVA DE LINKEDIN



SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Transforma tu vida y tu negocio

Comencé en LinkedIn desde cero.

Cero contactos, cero reputación, cero seguidores.

Hoy he logrado:

- Ser nombrado **LinkedIn Top Voice**.
- Pasar de desconocido a **+26,000 seguidores**.
- Mi contenido ha generado **+11.3M de impresiones** en el último año.
- Ser reconocido por Favikon como **uno de los creadores más influyentes en LinkedIn** en habla hispana:
 - #6 México 🇲🇪
 - #11 Startups y Emprendimiento en México 🇲🇪
 - #29 Ranking mundial en español. 🌐

LinkedIn ha cambiado mi vida y quiero ayudarte a lograr lo mismo.

Este es el único e-book que necesitas para crecer en LinkedIn.

Lo he dividido en tres secciones:

- **Conversión:** Tu perfil y todo tu embudo de ventas (el proceso por el que pasan todos tus clientes — desde no conocerte hasta convertirse en superfans).
- **Contenido:** Al compartir contenido relevante y útil para tu audiencia objetivo, creas confianza al instante. La confianza es el activo más valioso de cualquier negocio.
- **Conversaciones:** No puedes esperar a que los clientes lleguen solo con tu contenido, especialmente si vas comenzando, debes iniciar conversaciones en los mensajes privados.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Cómo te puedo ayudar

Hay 3 maneras en las que te puedo ayudar a crecer y monetizar tu marca personal.

1. Marca Magnética

Posiciónate como autoridad, crece tu audiencia y multiplica tus ventas en LinkedIn — en solo 4 semanas.

- Sin pagar publicidad.
- Sin convertirte en un influencer.
- Sin pagar por herramientas o agencias costosas.
- Sin enviar mensajes de spam ni hacer ventas en frío.
- Sin preguntarte de dónde vendrá tu próximo cliente.

Las inscripciones están abiertas hasta el viernes, 07 de junio de 2024.

No te quedes fuera, regístrate ahora.

2. No te pierdas mi newsletter Eres Emprendedor

Estrategias y consejos que sí funcionan para crear la vida y el negocio que mereces.

3. Sígueme en LinkedIn

Contenido diario para crecer tu negocio, impulsar tu marca personal y aumentar tu productividad.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Conversión

AGREGA UNA BUENA FOTO DE PERFIL

Profesional, buena iluminación y enfoca la atención en tu rostro.



ENCABEZADO

Un “anuncio publicitario” sobre lo que haces, a quién ayudas y cómo.

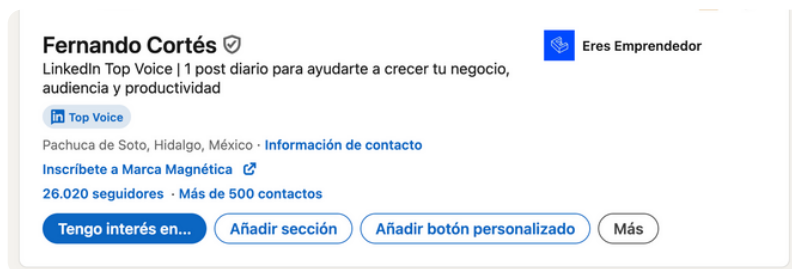


Usa los colores y fuentes de tu marca.

Agrega un llamado a la acción.

TITULAR

Tu propuesta de valor: los resultados que prometes y para quién + palabras clave de tu nicho.



SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Conversión

ENLACE

Dirige a tu audiencia a un sitio externo, ya sea tu sitio web (página de ventas, newsletter, testimonios o un recurso gratuito), podcast o canal de YouTube.

ACERCA DE + EXPERIENCIA

Cuenta tu historia, conéctala con los problemas y los resultados que desea tu cliente y menciona tu solución.

Acerca de

Llegué a LinkedIn por accidente.

Decidí lanzar un podcast de negocios: Eres Emprendedor.

Deseaba compartir lo que había aprendido como Licenciado en Contaduría (y después de cientos de libros y podcasts) y esperaba que el contenido le sirviera a alguien.

Para promoverlo, comencé a escribir en LinkedIn.

Unos meses después fui nombrado Top Voice Emprendimiento en México gracias al contenido que compartía.

Renuncié a mi empleo en gobierno federal en México para llevar la educación empresarial a más personas.

Ahora estoy en una misión de ayudar a 1M de emprendedores y líderes a crecer.

A través de nuestro contenido gratuito y programas online — estamos aquí para ti.

Cada semana, comparto consejos, estrategias e inspiración gratuita a través de mi podcast.

También puedes escuchar la primera temporada del podcast y mirar nuestros videos.

Y si deseas acelerar tu éxito, puedo darte una guía paso a paso que te ayude a lograrlo.

 **Marca Magnética:** Construye y monetiza tu marca personal en LinkedIn en 6 meses.

Inscripciones abren 29 de mayo de 2024.

→ Para seguir en contacto, envíame un mensaje — siempre leo y respondo a todos.

Experiencia

 **Eres Emprendedor**
2 años 1 mes
México · En remoto

• **Consultor de marca personal**
Jornada completa
ene. 2024 - actualidad · 6 meses

¿Tu crecimiento en LinkedIn se ha estancado?

Tal vez te suena familiar esto:

- No tienes claro tu nicho y cliente ideal.
- No tienes un sistema claro para crecer.
- Quieres vender (sin enviar mensajes de spam).
- Tu contenido no está generando tanta interacción como te gustaría.
- No has logrado reflejar tu conocimiento y todos tus años de experiencia.

Construir tu marca personal se trata sobre construir confianza a escala demostrando lo que sabes y lo que puedes lograr, ese es el poder de LinkedIn.

Así es como vendes con facilidad, te posicionas como autoridad y te conviertes en un imán de oportunidades.

"Marca Magnética" es el método que usé para pasar de desconocido a Top Voice y generar +10M de impresiones con mi contenido en el último año.

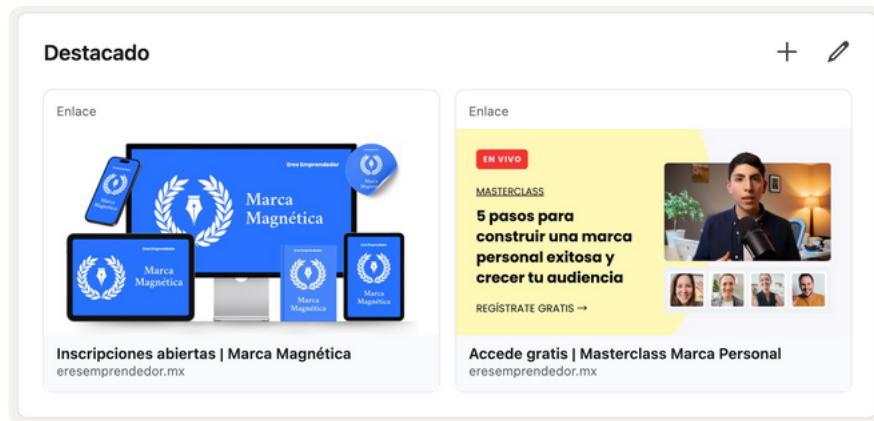
Inscripciones abren el 29 de mayo de 2024.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Conversión

DESTACADOS

No es para tus posts virales. Úsalo para mostrar tus ofertas de pago o gratuitas.



Página de
ventas

Masterclass
gratuita

RECOMENDACIONES

Los testimonios y casos de éxito de tus clientes — agrega tantos como sea posible, tanto en LinkedIn como en tu sitio web.



SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

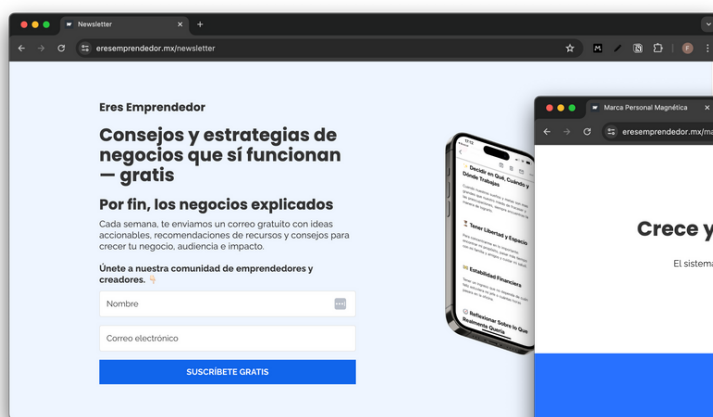
Conversión

CREA UNA LANDING PAGE DE ALTA CONVERSIÓN

El enlace de tu perfil o en la sección de Destacados, debería dirigir a una landing page — una página en tu sitio web creada con la intención de guiar a tu visitante para que tome el siguiente paso contigo.

Así que asegúrate de tener claro cuál es ese siguiente paso y crear una página que convierta a visitantes en prospectos o clientes. Y asegúrate de tener solo una llamada a la acción, por ejemplo:

- Agendar una llamada
- Comprar
- Suscribirse a tu newsletter
- Registrarse a un webinar
- Descargar un recurso gratuito



Newsletter



Página de ventas

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Conversión

CONSTRUYE TU LISTA DE CORREOS

Una lista de correos es uno de los activos más importantes de cualquier negocio — especialmente un negocio digital.

Nadie en LinkedIn te dirá esto (la mayoría ni siquiera lo sabe), pero si lo que deseas es construir un negocio rentable y que perdure en el largo plazo, deseas tener comunicación directa con tus clientes potenciales — esas personas que están alzando la mano diciendo que están interesadas en lo que tienes que decir y en lo que ofreces.

Si algo te llevas de toda esta guía, que sea esto: **no construyas tu negocio solamente en redes sociales.**

REALIZA UNA CAMPAÑA PARA PROMOVER TUS OFERTAS CADA 2 O 3 MESES

Esto NO es un lanzamiento o un reto.

Me refiero a crear una serie de publicaciones e iniciar conversaciones con tu red y audiencia para programar más reuniones de venta.

Una forma fácil de hacer esto es crear una publicación que diga:

"Estoy buscando trabajar con [número] [menciona a tu cliente ideal] en los próximos 7 días para ayudarlos a lograr [el resultado que prometes]."

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Conversión

[Menciona tu oferta irresistible — tu producto o servicio].

Envíame un mensaje privado con la palabra [x] y conversemos".

Y después hablarás con tus conexiones de primer grado, las personas que reaccionen a esa publicación y enviarás un correo electrónico a tu lista de correos.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

DEFINE TU POR QUÉ, QUIÉN Y CÓMO

Antes de construir tu marca personal, pregúntate:

- ¿Por qué estoy creando contenido?
- ¿Para quién estoy creando contenido?
- ¿Cómo deseo ser percibido?

Una vez que tengas tus respuestas, asegúrate de que todo el contenido que crees sea congruente con tu intención.

DEFINE TUS PILARES DE CONTENIDO

Identifica los 3-4 temas de los que hablarás y por los que deseas ser conocido, algunas preguntas que te pueden guiar:

- ¿Quién eres?
- ¿Cuál es tu puesto?
- ¿Qué hace tu negocio?
- ¿Qué te apasiona?

PILAR					
Educar	Entretener	Inspirar	Conectar	Promover	Empoderar

TEMA					
Negocios	Alto rendimiento	Emprendimiento	Historias personales	Marca personal	Liderazgo

 Fernando

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

ESCRIBE CON PROPÓSITO

El objetivo de cualquier publicación debe ser alguno de los siguientes:

- Educar
- Entretener
- Inspirar
- Promover

Si no cumple alguno de estos, no lo publiques.

CREA UN CALENDARIO EDITORIAL

Educar — sobre lo que haces y cómo

- ¿Cómo puedo explicar un tema de manera simple?
- ¿Qué información relevante y útil puedo compartir?
- ¿Qué recursos puedo recomendarles?

Inspirar — al compartir tus historias y las de tus clientes

- ¿Qué historias puedo contar para inspirarlos?
- ¿Qué logros puedo compartir para motivarlos?
- ¿Cómo puedo motivarlos a alcanzar sus metas?

Entretener — Muestra tu personalidad

- ¿Qué historias divertidas puedo contar?
- ¿Qué anécdotas me ayudarán a conectar con mi audiencia?
- ¿Cómo puedo usar el humor para mostrar una idea?

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

LUNES EDUCAR	MIÉRCOLES INSPIRAR	VIERNES ENTRETENER
• Cómo lograr [x] • Guías • Paso a paso • Infografías • Listas	• Historias personales • Antes y después • Motivación • Casos de estudio e historias de éxito	• Historias personales • Humor • Anécdotas

EL GANCHO LO ES TODO

El gancho son las primeras 1-2 oraciones de tus publicaciones que impulsan a que el lector haga clic en “ver más”.

De verdad importan, así que asegúrate de capturar la atención de manera inmediata.

Conviértete en un detective de buenos ganchos y descubre por qué funcionan.

- ¿Hace una promesa?
- ¿Cuenta una historia?
- ¿Habla sobre un gran logro?
- ¿Revelará información valiosa?
- ¿Incluye números y estadísticas?
- ¿Hace una declaración atrevida?

Usar plantillas es útil si vas comenzando. Pero, sobre todo, obsesiónate por escribir buenos ganchos.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

NO PROGRAMES TUS PUBLICACIONES

El algoritmo te penaliza por programar tu contenido.

NO INCLUYAS ENLACES EN TUS PUBLICACIONES

Nunca compartas un enlace a otra red social en tu publicación.

Si deseas añadir un enlace a un sitio externo, agrégalo en los comentarios o en tu contenido 30 minutos después de publicar.

¿CUÁNDO EDITAR UN POST?

Nunca edites una publicación a menos que hayan pasado 30 minutos mínimo.

CONSTRUYE UNA COMUNIDAD

Crear contenido de calidad es solo la mitad del trabajo. No publiques y cierres sesión.

Aparta tiempo en tu calendario para interactuar y responder a los comentarios en tus propias publicaciones.

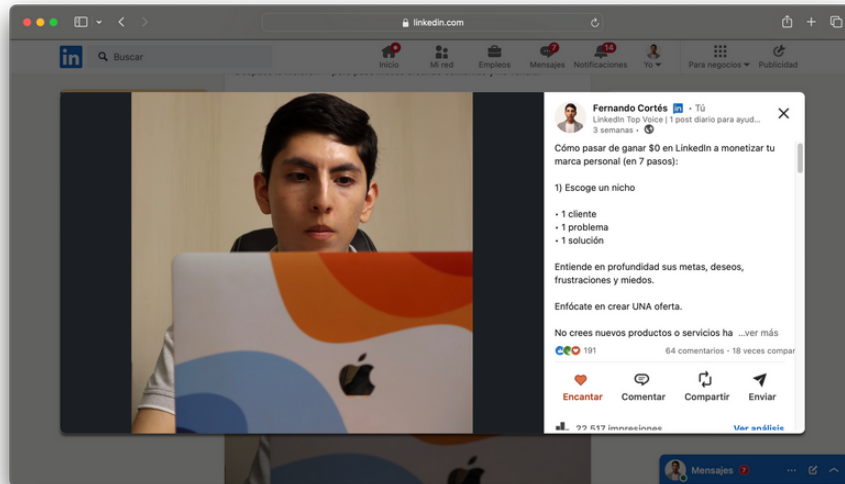
APORTA VALOR INMENSO A TRAVÉS DE TU CONTENIDO

Haz que tu contenido gratuito sea mejor que el de pago de tu competencia.

Resuelve los problemas y deseos de tus clientes ideales para ganarte su confianza.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción



POST: Cómo pasar de ganar \$0 en LinkedIn a monetizar tu marca personal (en 7 pasos).



POST: Los gurús de LinkedIn te cobrarían \$600 USD por esta estrategia.

Estas publicaciones contienen tácticas e información accionable **gratis** — ambos generaron prospectos e inbound leads.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

ESCRIBE COMO HABLAS

Sé claro. Usa lenguaje simple y haz que tu contenido sea fácil de consumir

EL FORMATO IMPORTA

No solo es importante saber escribir bien — también es importante que tu contenido sea visualmente atractivo.

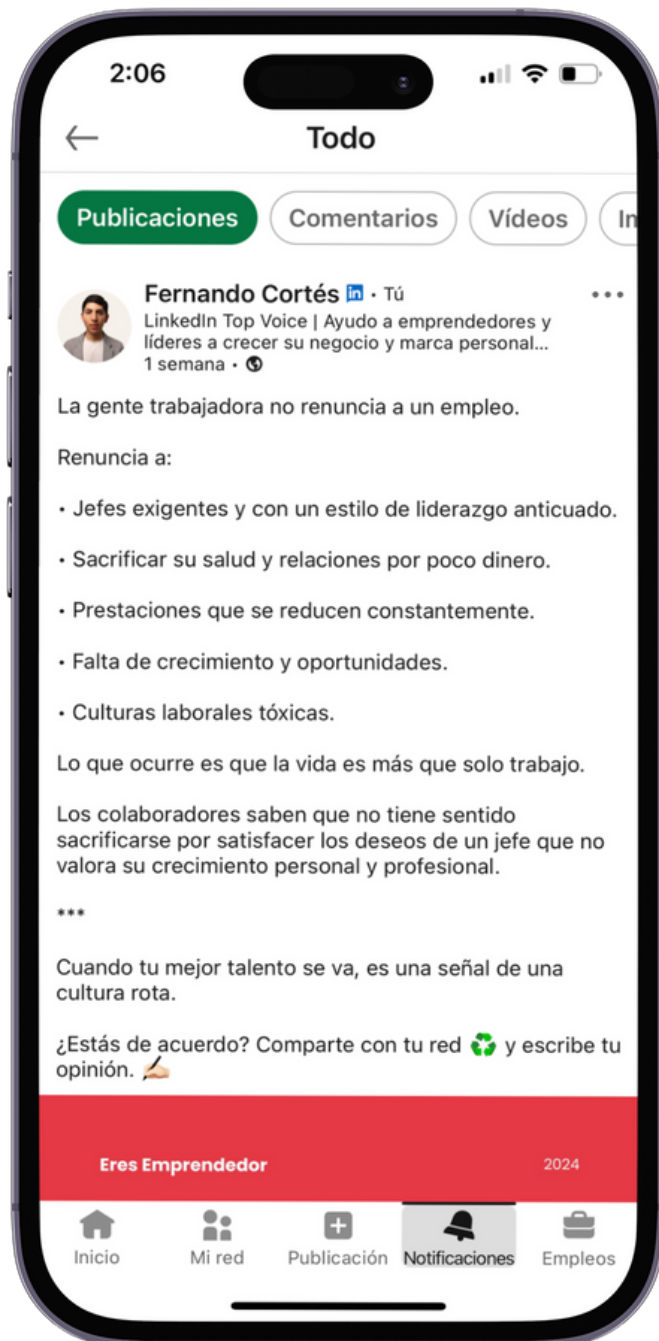
Usa listas y bullets. Ayuda a organizar la información y hace el texto más visualmente atractivo.

APRENDE COPYWRITING

1. Elimina las palabras innecesarias o el lenguaje demasiado técnico.
2. Agrega imágenes y fotos para aumentar el impacto de tu contenido.
3. Agrega una conclusión y un llamado a la acción.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción



Fácil de consumir

Usa listas y bullets

Conclusión y un llamado a la acción.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

NADA ES ORIGINAL

Todo el trabajo creativo surge de lo que ha existido antes. **Nada es completamente original.**

Si nos liberamos de la carga de tratar de ser completamente originales, dejaremos de intentar hacer las cosas desde cero.

Solo hay algo que aún no ha sido contado...tu historia.

No necesitas reinventar la rueda. Solo necesitas agregar tu personalidad y compartir tu opinión sobre una idea en público, en línea.

NO COMENTES USANDO IA

Si usas comentarios de IA, literalmente estás perjudicando tu reputación.

¿Dejarías que un robot se presente en un evento de networking y comience a hablar en tu nombre? Por supuesto que no.

Construyes una marca personal siendo tú mismo. Y usar IA tiene el efecto contrario.

No seas genérico (evita decir, "Buen post"), haz que cada comentario esté lleno de valor.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

NO TE UNAS A PODS

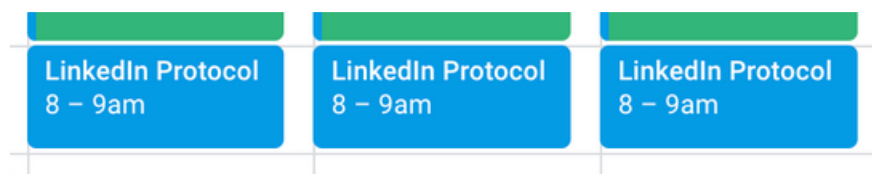
Si usas un grupo de otros creadores para darle más alcance a tus publicaciones, no hay manera de validar que el contenido que estás compartiendo es valioso y esté atrayendo a tus clientes.

Invierte ese tiempo en volverte un mejor escritor, creador y vendedor.

TU HORARIO DE PUBLICACIÓN

Publica 3-5 veces a la semana a la misma hora. Olvídate del algoritmo, publicar a la misma hora hará que tu audiencia se acostumbre a verte en el feed.

Tu audiencia (y el algoritmo) premiarán tu constancia.



Mi calendario de publicación:

Lunes @8am: Alto rendimiento; Martes @8am: Liderazgo; Miércoles @8am: Marca personal; Jueves @8am: Negocios; Viernes @8am: Storytelling.

Este calendario puede cambiar dependiendo de los objetivos de mi negocio; por ejemplo, si estoy promoviendo un programa.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

TU RUTINA DE INTERACCIÓN

Interactuar significa:

- Comentar en las publicaciones de otros creadores.
- Enviar mensajes privados y hacer networking.
- Responder a los comentarios de tus publicaciones.

Te ayuda a ganar más autoridad, prospectos, amistades, visibilidad, alcance y ventas.

Aparta 15 minutos antes y después de publicar para interactuar con:

- Tu feed.
- Personas con las que has conectado recientemente.
- Personas que reaccionaron o comentaron tus publicaciones.

INTERACTÚA DE MANERA ESTRATÉGICA

Las personas con las que deseas interactuar:

- Tus clientes ideales
- Líderes de tu industria
- Colegas

Timeblocking

- Interactúa antes de publicar (15 minutos).
- Publica.
- Interactúa después de publicar (15 minutos).

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Estrategia de contenido e interacción

No publiques y te vayas

Siempre responde a los comentarios. Las personas invirtieron tiempo en leer y comentar tu publicación, así que asegúrate de responder.

Estás construyendo una comunidad.

Trata a tus comentarios como una publicación

No comentes *"Buen post"*, *"Totalmente"* o *"Estoy de acuerdo"*. Se ve mal honestamente y no aporta valor.

Tampoco te hace memorable ni despierta curiosidad por tu perfil.

Comenta tu perspectiva, habla sobre una experiencia, complementa la publicación, celebra el contenido que acabas de leer o menciona por qué estás de acuerdo.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza — Vende tus productos y servicios

HAZ UN CAMBIO DE MENTALIDAD

El obstáculo más grande al comenzar conversaciones en los mensajes privados es no querer parecer “agresivo”, “desesperado” o “insistente”.

Te entiendo, también me sentí así.

Pero, recuerda, no estás vendiendo, estás ayudando.

Si tienes un producto o servicio que las personas necesitan y no haces todo lo posible porque lo conozcan, les estás robando la oportunidad de cambiar sus vidas.

Si realmente crees en lo que vendes y en tu capacidad para ayudar a tus clientes potenciales, entonces les estás haciendo un favor al escribirles y ofrecer ayuda.

PERSONALIZA TUS MENSAJES DE CONEXIÓN

Menciona por qué deseas conectar, habla sobre los intereses de tu nuevo contacto, menciona su contenido reciente y usa el humor. **Sé tú mismo.**

PERSONALIZA TUS MENSAJES DE BIENVENIDA

Encuentra un tema en común, pregunta cómo están, sus nuevos proyectos o una publicación reciente.

Nadie hace esto. Usualmente se sorprenden.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza – Vende tus productos y servicios

ROMPE EL HIELO CON PROSPECTOS

Has estado generando una cantidad decente de impresiones, tu contenido es decente y tu audiencia está en crecimiento, pero probablemente no tienes prospectos.

Esto me ocurrió también. **Y esto es lo que no hice, pero haría diferente desde el día uno.**

Tus clientes potenciales ya te están viendo, ya están mostrando interés en ti a través de tu contenido, así que lee las señales y comienza conversaciones.

SEÑAL COMO RESULTADO DE TU CONTENIDO	TU MENSAJE A TU CLIENTE IDEAL
Comentario o reacción	Hola [nombre], espero que mi última publicación haya sido útil. ¿Qué fue lo que más resonó contigo? ... Por curiosidad, ¿estás buscando ayuda con [resultado que ayudas a tus clientes a lograr]?

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza – Vende tus productos y servicios

SEÑAL COMO RESULTADO DE TU CONTENIDO	TU MENSAJE A TU CLIENTE IDEAL
Visita a tu perfil	Hola [nombre], vi que [menciona un punto en común o algo que te llamó la atención sobre su perfil o contenido], me encantaría conectar.
Solicitud de conexión	Hola [nombre], por curiosidad, ¿estás expandiendo tu red o buscando ayuda con [el resultado que tu producto o servicio entrega]?

Continúa haciendo preguntas para ofrecer ayuda, calificar a tu prospecto y agendar una reunión de ventas.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza — Vende tus productos y servicios

NECESITAS INICIAR CONVERSACIONES MÁS DE LO QUE PIENSAS

Un gran error que cometí al iniciar a vender fue esperar a que los clientes llegarán solo por el contenido. Lo hicieron su momento, pero perdí meses y muchas ventas por el miedo a vender.

Mientras más conversaciones tengas, te vuelves mejor.

Mientras más conoces a tu cliente ideal, conoces mejor lo que necesitan y puedes crear tus productos.

Mientras más puedas crear productos y servicios alrededor de sus deseos, puedes servir mejor a tus clientes.

Todo el mundo te habla sobre hacerte viral, pero **nadie te habla de cómo conocer a tus clientes y crear ofertas irresistibles.**

HAZ LOS NÚMEROS

¿Qué ocurriría en tu negocio y tu vida si comenzaras más conversaciones todos los días?

- 30 chats al día
- 150 chats a la semana
- 600 chats al mes
- 7,200 chat al año

No esperes a publicar por seis meses para comenzar a vender, establece el hábito de comenzar conversaciones — mínimo 10 chats al día con clientes potenciales.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza — Vende tus productos y servicios

PRE-CALIFICA A TUS PROSPECTOS ANTES DE UNA REUNIÓN

Una de las razones por las que muchas personas no pueden cerrar ventas no es porque no tengan suficientes clientes potenciales, sino porque los prospectos no están calificados.

Esto significa que debes hacerle preguntas a las personas antes de tener una reunión con ellas para determinar si son adecuadas para tu oferta.

Si haces esto, les estarás haciendo un favor a ellos y a ti mismo — no desperdiciarás 30 minutos de sus vidas en una reunión.

Eso se podría haber evitado si simplemente hubieras hecho un par de preguntas.

Sí, si haces esto, no tendrás tantos clientes potenciales, pero tendrás más conversaciones que conduzcan a cerrar tratos.

Lo que también te dará más tiempo para prospectar mejores clientes potenciales.

SÉ ADAPTABLE

Adapta el canal a tu audiencia. Los ejecutivos de 55 años no quieren estar chateando contigo en LinkedIn. Quieren que hables con ellos de la forma en que están acostumbrados a hacerlo: en una llamada telefónica.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza — Vende tus productos y servicios

Así que asegúrate de reunirte con tu prospecto en el canal que prefieran: WhatsApp, llamada telefónica, videollamada, etc.

VENDE EL SIGUIENTE PASO

¿Cuál de los siguientes crees que obtendrá una alta tasa de respuesta?

Opción 1:

“Hola, acabo de ver tu comentario en la publicación de [x] y luego revisé tu perfil y vi que eres un coach de negocios. Tenemos un software que ayuda a coaches a reservar 20 reuniones por mes.

¿Tienes 30 minutos para hablar sobre cómo puedo ayudarte?

Aquí está mi enlace de Calendly para reservar una cita, gracias”.

Opción 2:

“Hola [nombre], acabo de ver tu comentario en la publicación de [x] y luego revisé tu perfil y vi que eres un coach de negocios.

Tenemos un software de IA que ayuda a coaches a reservar 20 reuniones por mes.

Grabé un video de 2 minutos que muestra cómo reservamos 14 citas en una semana para [nombre de cliente], otro coach de Ciudad de México como tú, ¿te gustaría que te lo envíe?”.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

Monetiza — Vende tus productos y servicios

La respuesta es obvia, ¿cierto?

Puede que tu producto o servicio sea perfecto para tu prospecto, pero aún no confía en ti.

Así que, hagas lo que hagas, haz que tomar el siguiente paso sea fácil de aceptar.

HAZ SEGUIMIENTO

Si alguien no te respondió, no es porque no le interesen tus ofertas.

Si alguien no te respondió es porque recibió un correo y cerró LinkedIn, después tuvo una reunión de emergencia, apagó su computadora y salió al gimnasio, luego regresó a cenar, después vio su serie favorita y se olvidó de responderte.

Todos vivimos demasiado ocupados y estamos rodeados de distracciones.

Así que asegúrate de hacer seguimiento de cualquier persona que necesite tu ayuda y hazlo mínimo 4 veces durante una semana.

SECRETOS PARA TRANSFORMAR TU MARCA PERSONAL

¿Fue esto útil?

Esto es solo el 1% de lo que te puedo enseñar.

Y aun así, mi contenido gratis es mejor que el de pago de la competencia.

Si estás listo para comenzar a generar clientes potenciales y ganar dinero en LinkedIn, y has invertido todo este tiempo en leer un PDF, imagina lo rápido que avanzarías trabajando conmigo durante 4 semanas.

En [**Marca Magnética**](#) te explicaré paso a paso cómo posicionarte como autoridad en tu industria, crecer tu audiencia y vender en LinkedIn, y cómo puedes aplicar todo lo que he incluido en este e-book, además de miles de tácticas más, para crear la vida y el negocio que te mereces.

Si esto fue gratis, imagina el valor que encontrarás dentro de [**Marca Magnética**](#).

Las inscripciones cierran el viernes, 07 de junio.

[**No te quedes fuera → Inscríbete ahora 100% libre de riesgo.**](#)