

Guía práctica · octubre de 2026

Crece en LinkedIn. Encuentra a tu nicho y abre conversaciones de valor.

Un método manual para encontrar a las personas adecuadas, aportar desde lo que sabes y convertir la interacción en relaciones profesionales.

01 / Descubre

Encuentra perfiles afines a tu propuesta.

Define a quién quieres conocer y qué conversación puedes aportar. El ejemplo de esta guía usa nutricionistas; adapta las búsquedas a tu sector.

1. Escribe tu propuesta de valor en una frase.
2. Elige palabras de profesión, tema, especialidad y ubicación.
3. Guarda diez perfiles y anota por qué cada uno encaja.

Tu propuesta de valor

Ayudo a [tipo de persona o empresa] a [resultado concreto] mediante [lo que ofrezco].

Por profesión y país

site:linkedin.com/in/ nutricionista Colombia

Por tema y formación

site:linkedin.com/in/ "nutrición" "PhD"

Por especialidad

site:linkedin.com/in/ "nutrición clínica"

Cambia profesión, tema y ubicación según tu nicho. Google muestra páginas que tiene indexadas; completa la búsqueda dentro de LinkedIn. Revisa la formación en el perfil antes de describir a alguien como persona con doctorado.

Una selección inicial de diez perfiles, con un motivo concreto para acercarte a cada uno.

02 / Conecta

Haz que tu perfil explique por qué hablar contigo.

Cuando alguien llegue desde un comentario, debe entender qué haces, a quién ayudas y qué puedes aportar.

1. Revisa foto, titular, sección Acerca de y un enlace o recurso que muestre tu trabajo.
2. Lee el perfil y sus publicaciones. Sigue a quienes comparten temas contigo.
3. Conecta con un motivo profesional concreto. Añade una nota personalizada cuando la opción esté disponible.

Invitación adaptable

Hola, vi tu publicación sobre [tema]. Trabajo en [área] y me interesó tu enfoque sobre [punto concreto]. Me gustaría conectar.

03 / Aporta

Publica, comenta y comparte con criterio.

Usa tu experiencia para ampliar una conversación. Una pregunta útil, un proceso o un aprendizaje concreto ayudan a mostrar cómo piensas.

1. Publica un aprendizaje, un proceso o un ejemplo relacionado con tu oferta.
2. Comenta una idea específica del post y añade una experiencia o pregunta pertinente.
3. Repostea con tu interpretación: explica qué te interesa y cómo conecta con tu trabajo.
4. Responde los comentarios que recibas y retoma los temas que generaron interés.

Comentario adaptable

Me interesó tu punto sobre [idea del post]. En mi trabajo con [tipo de equipo] hemos observado [aprendizaje comprobable]. ¿Cómo lo abor das en [situación concreta]?

Idea de publicación

Al trabajar con [tipo de profesional], encontramos [problema concreto]. Probamos [acción] y aprendimos [hallazgo verificable]. Este es el proceso. ¿Qué parte te resulta más difícil en tu trabajo?

Repost con tu lectura

Comparto esta publicación por [idea específica]. Se conecta con mi trabajo en [área] porque [razón]. Yo añadiría [tu aporte].

Sustituye los campos entre corchetes por información real. Son estructuras para adaptar, no mensajes para enviar en cadena.

04 / Conversa

Da seguimiento y observa qué relaciones avanzan.

Una respuesta es el comienzo. Continúa sobre el tema compartido y lleva la conversación a un siguiente paso cuando haya interés mutuo.

1. Responde retomando el punto de la otra persona.
2. Si hay interés mutuo, continúa por mensaje privado con contexto.
3. Propón una reunión o colaboración cuando tenga una razón concreta.
4. Revisa tu actividad y los datos del perfil a los siete y treinta días.

Continuar una respuesta

Gracias por tu respuesta sobre [tema]. Me llamó la atención [punto]. Estoy trabajando en [contexto relacionado]. ¿Te interesa que conversemos sobre [siguiente paso concreto]?

Una rutina de 15-20 minutos.

Punto de partida propuesto: ajusta el tiempo a tu agenda y a las conversaciones abiertas.

- 4 min / Revisa dos o tres publicaciones de perfiles afines.
- 6 min / Escribe un comentario que aporte una idea o una pregunta concreta.
- 5 min / Responde conversaciones abiertas y conecta cuando exista contexto.
- 5 min / Guarda un aprendizaje o prepara la próxima publicación.

Revisa señales a los 7 y 30 días.

A los 7 días

Revisa perfiles encontrados, comentarios realizados, conexiones aceptadas y respuestas relevantes.

A los 30 días

Compara seguidores, impresiones y visitas del perfil en periodos de igual duración. Registra reuniones y alianzas por separado.

Los plazos son momentos de revisión. Los resultados dependen del contexto, la calidad de tu aporte y la respuesta de otras personas.



Tu primera semana.

Día 1 / Define tu propuesta, revisa el perfil y guarda diez personas afines.

Días 2-3 / Lee sus publicaciones y participa donde tengas algo útil que aportar.

Días 4-5 / Publica un aprendizaje y comparte otra publicación con tu lectura.

Días 6-7 / Responde, retoma conversaciones y anota qué temas conectaron.

Cómo lo estamos aplicando con nutricionistas.

En nuestro perfil personal hemos conectado con nutricionistas, recibido respuestas de personas con doctorado y abierto alianzas a partir de esa operatividad en LinkedIn. La experiencia fue compartida por el titular del perfil.

Estamos reuniendo las capturas y los datos del caso. La ficha enlazada contiene cifras de maqueta rotuladas como sintéticas; esta guía no las presenta como resultados reales.

Ver la ficha del perfil

Un texto para compartir la guía.

Compañeros, reuní en esta guía el método que vengo usando en LinkedIn para conectar con nutricionistas, conversar con personas con doctorado y abrir oportunidades de colaboración. Les comparto las acciones para comenzar.

Lleva el método a tu operación.

Puedes aplicar todas las acciones de esta guía manualmente. AI Community Manager ayuda a descubrir publicaciones relevantes y preparar interacciones según las reglas de la cuenta. Tu equipo conserva el criterio, la producción de contenido y el seguimiento de las relaciones.

Fuentes y notas de uso

Google: operador site:

LinkedIn: conexiones con contexto

LinkedIn: invitaciones personalizadas

LinkedIn: contenido relevante y conversación

