

LinkedIn con IA

Construye autoridad, genera leads y vende B2B

Kit de Recursos · Bikain Studio

■ 6 Módulos

■ Checklists por módulo

■ Plantillas prácticas

Este kit de recursos es tu compañero de aprendizaje práctico. Úsalo para consolidar los conceptos de cada módulo, completar los ejercicios y aplicar lo aprendido en proyectos reales.

Módulo 1: Optimización de Perfil de LinkedIn con IA

Checklist de aprendizaje

- ☐ Mi titular comunica claramente mi propuesta de valor con palabras clave
- ☐ Mi sección "Acerca de" tiene historia, valor y CTA en menos de 300 palabras
- ☐ Tengo foto de perfil profesional con fondo neutro e iluminación correcta
- ☐ Mi experiencia laboral tiene resultados cuantitativos, no solo descripciones
- ☐ Tengo al menos 5 recomendaciones de clientes o colaboradores
- ☐ He activado el Creator Mode para optimizar el botón de seguir

Plantilla: Titular de LinkedIn Optimizado

ROL/ESPECIALIDAD:

Tu cargo o área de expertise principal

RESULTADO QUE GENERAS:

Qué resultado concreto aportas

A QUIÉN AYUDAS:

Tu cliente o audiencia objetivo

DIFERENCIADOR:

Por qué eres diferente a otros en tu campo

Módulo 2: Estrategia de Contenido para LinkedIn

Checklist de aprendizaje

- ☐ Tengo 3-5 pilares de contenido definidos para mi perfil
- ☐ Publico entre 3-5 veces por semana con consistencia
- ☐ Uso formatos de alto alcance: carruseles PDF, vídeo nativo y texto largo
- ☐ Tengo un calendario de contenido con ideas para 4 semanas
- ☐ Interactúo en comentarios de otros perfiles de mi nicho diariamente

Módulo 3: Creación de Contenido Viral con IA

Checklist de aprendizaje

- ☐ Mis posts tienen un hook en la primera línea que genera curiosidad
- ☐ Uso la estructura: Hook → Historia/dato → Lección → Pregunta al lector
- ☐ Analizo posts virales de mi sector para aprender sus patrones
- ☐ Uso 3-5 hashtags relevantes y específicos (no genéricos)
- ☐ He creado al menos un carrusel PDF que explica un concepto de valor

Módulo 4: Networking y Prospección Inteligente

Checklist de aprendizaje

- ☐ Personalizo cada solicitud de conexión con contexto específico
- ☐ Conozco y monitoreo mi Social Selling Index (SSI)
- ☐ He identificado los 50 prospectos ideales para contactar este mes
- ☐ Uso filtros avanzados de búsqueda en LinkedIn para prospección
- ☐ Tengo una secuencia de mensajes de networking documentada

Módulo 5: LinkedIn para Ventas B2B con IA

Checklist de aprendizaje

- ☐ Tengo definido mi ICP (Ideal Customer Profile) con detalle
- ☐ Mi primer mensaje de prospección aporta valor antes de pedir algo
- ☐ Tengo 3-5 secuencias de seguimiento personalizadas por tipo de lead
- ☐ Mido la tasa de respuesta y la tasa de conversión a reunión
- ☐ Uso señales de compra (publicaciones, cambios de cargo) para timing

Módulo 6: Monetización y Construcción de Autoridad

Checklist de aprendizaje

- ☐ Mi media kit está actualizado con métricas de los últimos 90 días
- ☐ Tengo claros los 3 servicios o productos que puedo vender en LinkedIn
- ☐ He publicado al menos 1 caso de éxito de cliente con resultados reales
- ☐ Tengo una oferta de entrada (low ticket) para captar nuevos clientes
- ☐ Mi embudo de LinkedIn está documentado de seguidor a cliente