

Embudos de Venta en LinkedIn

por Charo Pinilla Villaverde

Cómo pasé de tener...

- 288 Contactos,
- 70 Artículos publicados y
- 0 Resultados reales de LI
...en Septiembre 2024



Can we write copy with integrity and authenticity?

Words can hurt and words can heal.
And because words matter, many fol...
by Charo Pinilla Villaverde • 3 min read



How to understand who your ideal clients are (with the help ...

The purpose of your business is to help people solve a certain problem....
by Charo Pinilla Villaverde • 4 min read



Intuition in Business: How I use dreams to guide me on my...

Dreams can be a source of guidance...



George Kao interviews Charo about Personal Branding

Do you feel invisible and like no one is

A tener...

- **3108 Contactos.**
 - **143 Leads en CRM.**
 - **2 clientes (3 cerca de serlo).**
 - **una potencial colaboración con un centro...**
 - **y con sólo 1 artículo...**
- ... en Julio 2025



Day	# of connections
Jul 9	3045
Jul 10	3065
Jul 11	3093
Jul 12	3100
Jul 13	3108

[Español/English] Cómo adquirir vocabulario fácilmente con el...

Aprender todo el vocabulario de arquitectura en inglés es un reto....

by Charo Pinilla Villaverde • 3 min read

¿Cómo lo he hecho?

- Con una estrategia de DMs
- Fácil de implementar
- Y adaptable a otras redes*

***(Haciendo algunos cambios)**



Pero antes de contarte cómo...

¿Qué es para ti un embudo de ventas?

Embudo de Marketing y Ventas

Sistema paso a paso que nos permite:

- Encontrar
- Filtrar
- Conversar
- Vender



Cliente Ideal



Dime: ¿Tú qué haces para que te encuentren?

Las 2 maneras de lograr visibilidad: Estrategias para...

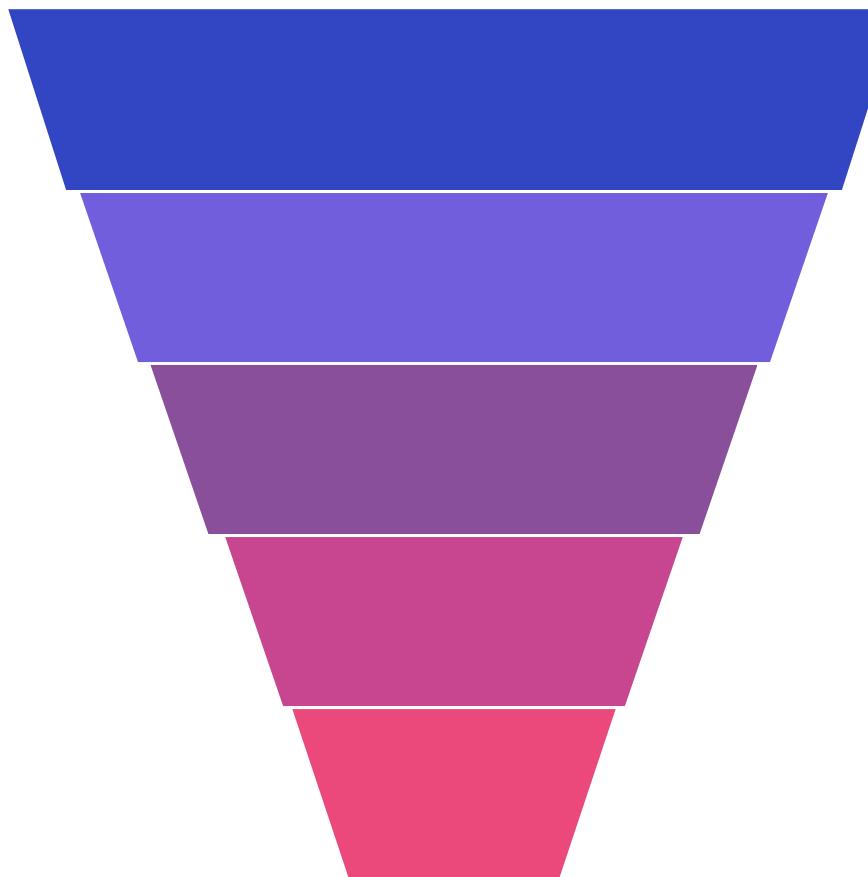
...Atraer clientes

P. ej: Postear contenido

- Lentas
- No controlas
- Impredicible
- “Post & Pray”

...Crear clientes

Emails fríos. Anuncios, DMs



- Rápidas (MVP)
- Controlas tú
- Predecible (KPIs)
- “Post and Pay” ¿o no?

Entonces...¿Por qué preferimos las técnicas de atraer?

Las estrategias de visibilidad para...

...Atraer clientes

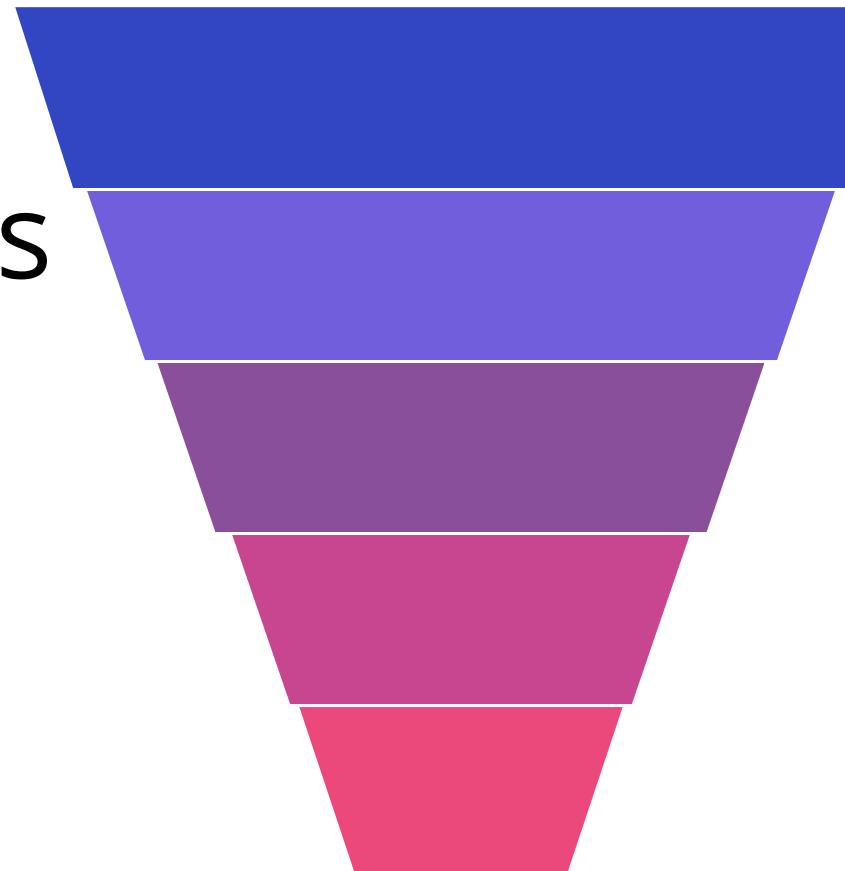
P. ej: Postear contenido

- Parecen eficaces
- Muy utilizadas
- Podemos escondernos

...Crear clientes

Emails fríos. Anuncios, DMs

- Nos sacan de nuestra zona de confort
- Despiertan el miedo al rechazo
- Poco éticas ¿o no?



¿Cómo creamos un embudo de ventas con DMs?

Embudo de Marketing y Ventas

**Mensajes directos en
LinkedIn para convertir a...**

- Desconocidos en Conocidos
- Conocidos en curiosos
- Curiosos en Interesados
- Interesados en clientes
- De clientes en fans



¿Que pasos he dado para hacerlo yo?

Estrategia Paso a Paso de DMs en LinkedIn

-
- 1 → **Buscar perfiles de LinkedIn de clientes ideales**
 - 2 → **Enviar solicitud de contacto**
 - 3 → **Si te acepta, enviar DM1: "Gracias. Tengo esto"**
 - 4 → **Si le interesa. DM2: " Aquí lo tienes"**
 - 5 → **Añadir su info a un CRM**
 - 6 → **Continuar la conversación... "¿qué necesitas?"**

Pero antes de hacer esto, ¡Cuidado con lo siguiente! ...

Preparación previa

- Optimiza tu perfil de LinkedIn,
¿Qué problema tiene tu cliente ideal?
- Convierte tu feed en un recurso útil
¿Qué le interesa a tu cliente ideal?
- Escribe los DMs a tu manera,
con tu voz y ética personal



Advertencias

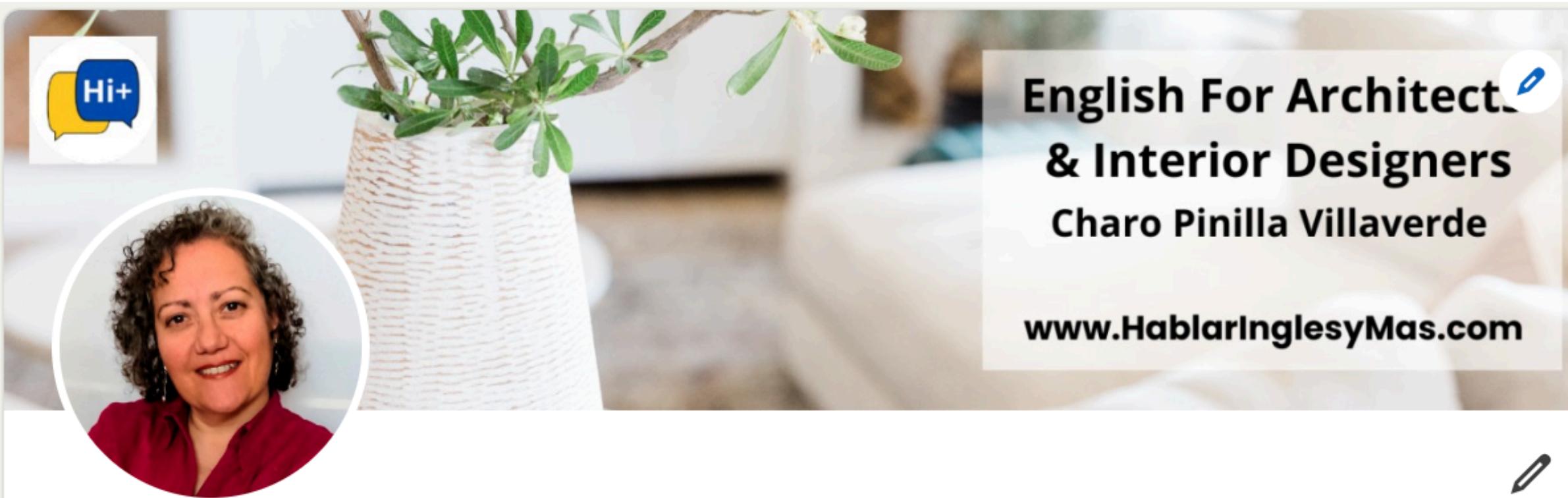
**¡Cuidado con las restricciones de
LinkedIn!**

- **Solicitudes de contacto máx 20 / día**
- **DMs máx 100 / día**
- **Cuidado con las automatizaciones**



Caso Práctico

Preparación: Optimiza tu perfil para tu cliente ideal



A LinkedIn profile picture featuring a woman with curly hair in a red shirt, a white wicker vase with green leaves, and a blue 'Hi+' button.

English For Architects & Interior Designers
Charo Pinilla Villaverde
www.HablarInglesyMas.com

[Edit profile](#)

Charo Pinilla Villaverde

 Add verification badge

English for Architects Coach. Speak fluent English with international clients. Communication skills, Business English, Soft skills for Architecture and Interior Design. TEFL | Copywriter | Architect

Greater Madrid Metropolitan Area · [Contact info](#)

[500+ connections](#)



Hablar Ingles y Más

Preparación: Haz de tu feed un recurso útil para tu cliente



Charo Pinilla Villaverde • You

English for Architects Coach. Speak fluent English with international ...

2mo • Edited •

...

¿Qué es un cadillac? Aprender vocabulario técnico en inglés puede ser muy aburrido. ¿verdad? Y es que los métodos tradicionales de repetir las palabras como un loro desmotivan a cualquiera. ...more

Susana Izquierdo Gil and 4 others

4 comments



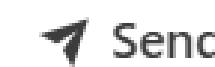
Like



Comment



Repost



Send



316 impressions

[View analytics](#)



Charo Pinilla Villaverde • You

English for Architects Coach. Speak fluent English with international ...

4mo •

...

Pon a prueba tu inglés técnico de arquitectura con este reto. ¿Sabrías explicar la diferencia entre 'beam', 'girder' y 'joist' ...in English? Venga, déjame tu respuesta en los comentarios...pero eso sí, en ...more



2

2 comments • 1 repost



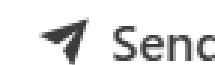
Like



Comment



Repost



Send

Paso 1 del Embudo de Venta

Busca los perfiles

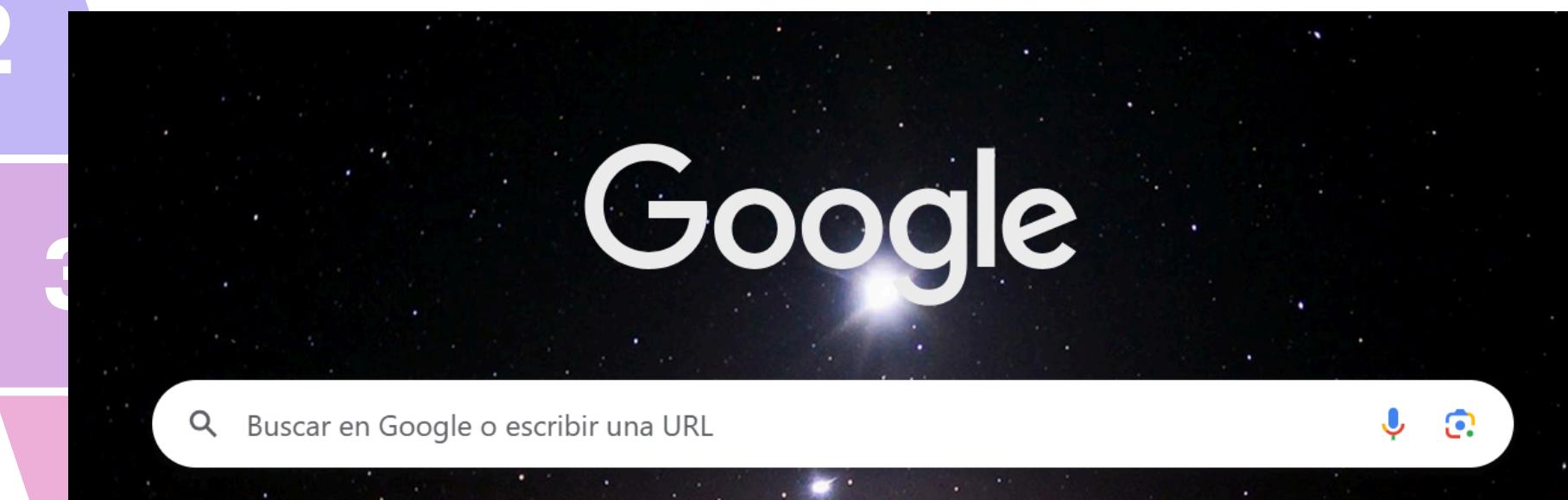
1

2

3

4

5



Paso 2 del Embudo de Ventas

Conecta

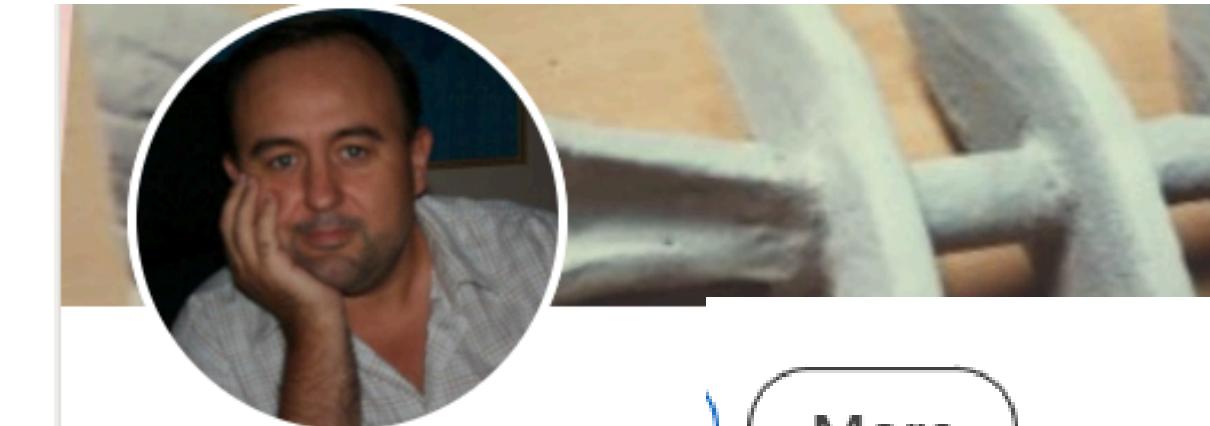
1

2

3

4

5



More

Francisco Javier Teruel

Consultor en políticas públicas, entidades públicas, ONG y empresas. En particular en implementación y evaluación de políticas, desarrollo social y emprendimiento.

Madrid, Community of Madrid, Spain

533 followers · 488 connections



Pilar Escribano Iñiguez, Jr.

Message

More

Send profile in a message

Save to PDF

Ask Celia to Verify

Connect

Report / Block

About this profile

Paso 3 del Embudo de Ventas

Envía tu mensaje DM1



Louis Sequin
Architect & Designer
Connected 25



Sergio Jodra
Arquitecto
Connected 38



Carla Ramírez
Arquitecto Sistémico
Connected 2 hours ago

Message

...

Message

...

Message

...

Paso 4: del Embudo de Ventas

Envía tu freebie DM2

1

2

3

4

5

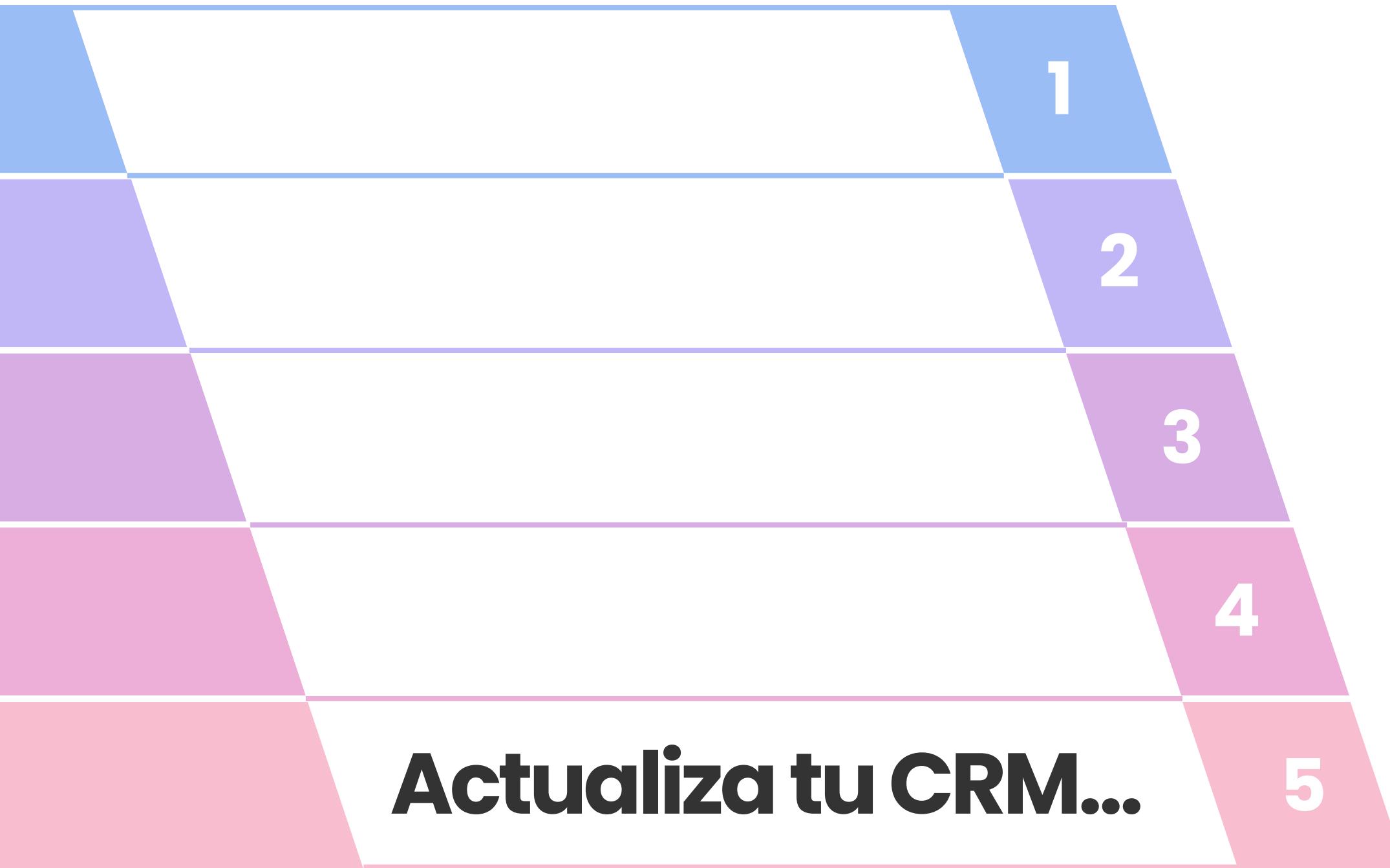
REUNIONES DE TRABAJO EN INGLÉS PARA PROFESIONALES DE LA ARQUITECTURA

Guia paso a paso para hablar inglés con fluidez y confianza en tus reuniones internacionales



Charo Pinilla Villaverde

Paso 5 del Embudo de Ventas



Day	# of connections	
Jul 15	3128	
DM1 invitation sent (total)	# leads daily	# of leads
791	3	146

...Y paso 6: Continua la conversación

Resumiendo: El Viaje de tu Cliente ideal

- **Contactos: Audiencia**
- **Freebie: Curiosos y Leads**
- **Masterclass: Leads**
- **Compran: Clientes**
- **Recomiendan: Fans**

¿Dudas? ¿Preguntas?

