



## David Muro Fernández de Arróyave

Socio en Gericó, Muro & Asociados. Marketing, comunicación y desarrollo de negocio para abogados.



---

## LinkedIn, una herramienta muy eficaz para abogados y despachos

Por David Muro Fernández de Arróyave. Director en DM Consultores

*En breve: Lo primero y más importante antes de ponerte a crear un perfil en LinkedIn es responder a la siguiente pregunta: ¿Por qué quiero estar en LinkedIn? Sin un objetivo claro y preciso no conseguiremos rentabilizar la dedicación de tiempo que requiere esta red social.*

*Hablamos de una de las herramientas de networking más potentes en la actualidad, desde mi punto de vista. En España ya hay más de diez millones de usuarios, y más de quinientos millones en todo el mundo. Sus más de nueve millones de empresas usuarias y los más de cien mil contenidos semanales, la convierten en un buen foro en el que participar.*

### Sumario:

1. Introducción

2. La imagen en LinkedIn
3. Presta especial atención al titular y al extracto
4. Aptitudes y reconocimientos
5. Los contactos en LinkedIn
6. Genera contenidos que aporten valor

## INTRODUCCIÓN

Entender LinkedIn parece sencillo, pero sacarle provecho en base a las metas a conseguir, no lo es tanto.

**¿Y cuál es tu objetivo?:**

- Dar a conocer los servicios que presta tu despacho

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |