

1 Límites de búsqueda de LinkedIn

La mayoría de nuestros clientes de Dux-Soup utilizan LinkedIn para la prospección y la generación de oportunidades de venta. Es bastante obvio que puede usar LinkedIn para su máxima ventaja creando un perfil sólido, conectándose con personas relevantes, siendo activo en grupos y haciendo crecer su red de esta manera.

Si está ejecutando búsquedas de LinkedIn o raspando una gran cantidad de datos a diario, probablemente haya notado que existen algunos límites de búsqueda de LinkedIn y se detiene cuando llega a determinada página.

Hoy vamos a explorar los límites de búsqueda de LinkedIn y el trabajo en torno a esto.

Límites de búsqueda

LinkedIn ha establecido límites de búsqueda que son los siguientes:

- Para un estándar (LinkedIn gratuito), los resultados dejarán de mostrarse en 1000 perfiles o 100 páginas.
- Para Sales Navigator, los resultados también se detendrán en 1000 perfiles o 40 páginas

Eso significa que, incluso si su resultado de búsqueda de LinkedIn tiene un total de 11k perfiles, desafortunadamente, solo puede ver los primeros 1000 perfiles. Pero, ¿qué sucede si desea ver TODOS los 11k perfiles?

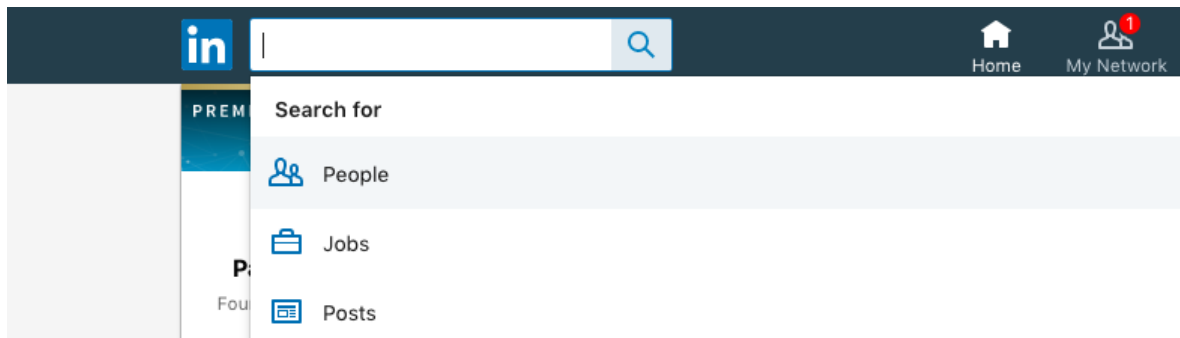
Afortunadamente, si tiene Dux-Soup, puede usar algunas de estas técnicas para ampliar la búsqueda.

Filtros avanzados y búsqueda booleana

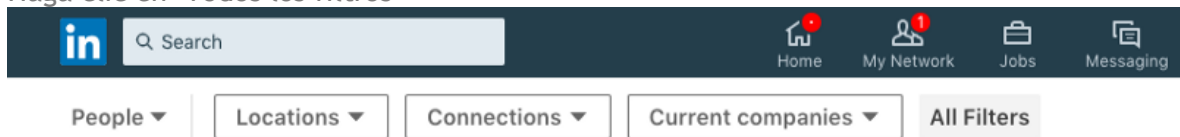
Regresemos a mi ejemplo anterior y digamos que obtuvo 11k resultados de su búsqueda en LinkedIn. Si usa LinkedIn correctamente (que estoy seguro que es así), debe pensar inteligentemente y preguntarse si todos estos 11k perfiles son definitivamente relevantes para su negocio. Probablemente no.

Es por eso que es importante seleccionar el mercado objetivo correcto y filtrar los resultados para mostrar solo los mejores y más relevantes.

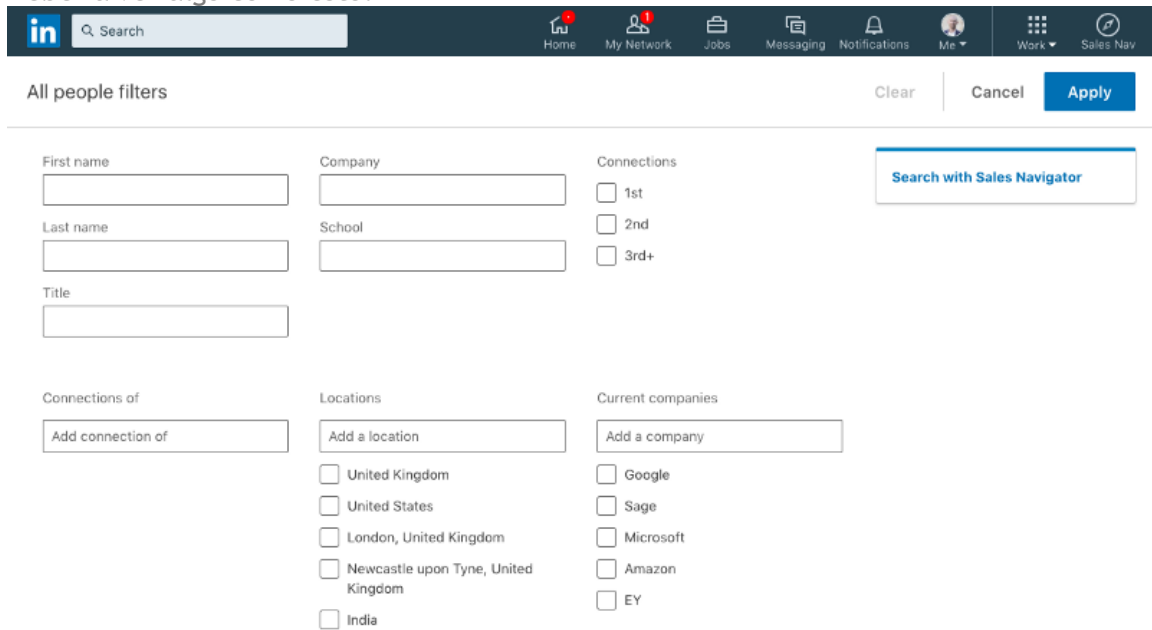
Para configurar una búsqueda, dirígete a LinkedIn y haz clic en el campo de búsqueda para buscar personas



Haga clic en "Todos los filtros"



Debería ver algo como esto:



Aquí es donde puedes jugar con los filtros y encontrar el mejor mercado objetivo. Por ejemplo, supongamos que es una empresa de marketing digital que busca conectarse con compañías electrónicas y de TI en los EE. UU. Para esto, mis criterios de búsqueda se verían así:

All people filters

First name <input type="text"/>	Company <input type="text"/>	Connections <input type="checkbox"/> 1st <input checked="" type="checkbox"/> 2nd <input type="checkbox"/> 3rd+
Last name <input type="text"/>	School <input type="text"/>	
Title <input type="text" value="Digital Marketing Manager OR"/>		
Connections of <input type="text" value="Add connection of"/>	Locations <input type="text" value="Add a location"/> <input checked="" type="checkbox"/> United States <input type="checkbox"/> United Kingdom <input type="checkbox"/> London, United Kingdom <input type="checkbox"/> India <input type="checkbox"/> Reading, United Kingdom	Current companies <input type="text" value="Add a company"/> <input type="checkbox"/> Microsoft <input type="checkbox"/> IBM <input type="checkbox"/> Amazon Web Services <input type="checkbox"/> Facebook <input type="checkbox"/> Teradata
Past companies <input type="text" value="Add a company"/> <input type="checkbox"/> Oracle <input type="checkbox"/> Apple <input type="checkbox"/> Twilio Inc.	Industries <input type="text" value="Add an industry"/> <input checked="" type="checkbox"/> Information Technology and Services <input checked="" type="checkbox"/> Consumer Electronics	Profile language <input type="checkbox"/> English <input type="checkbox"/> Korean <input type="checkbox"/> Russian <input type="checkbox"/> German —

Elegí buscar solo los segundos contactos ya que solo estoy interesado en conectarme con personas nuevas. La ubicación es EE. UU. Y las industrias son "Electrónica de consumo" y "Tecnología y servicios de información".

Siempre recomendamos conectarse solo con sus conexiones de segundo grado para evitar demasiadas respuestas "No sé", lo que puede hacer que su cuenta sea restringida.

Ahora tenemos que apuntar a roles de trabajo específicos y para esto voy a ir con esta cadena de búsqueda:


"Gerente de marketing digital" OR "Gerente de marketing" OR "Director de marketing"


La lista puede seguir y seguir y depende de en qué títulos te quieras enfocar. Ahora ponga esta cadena de búsqueda en el campo "Título" en su búsqueda de LinkedIn y haga clic en "Aplicar".


El resultado final: obtienes 111 perfiles que son adecuados para tu negocio y que son los que estarían interesados en tus servicios (¡calidad sobre cantidad aquí!). Una vez


que haya agotado esta búsqueda, puede explorar más roles de trabajo y obtener resultados diferentes cada vez.

Showing 111 results



██████████ • 2nd
Marketing Manager at ██████████
United States
Current: Marketing is not a job... . Marketing if done correctly can...
 47 shared connections




██████████ • 2nd
Marketing Manager
Greater Philadelphia Area
Current: Marketing Manager ██████████
 15 shared connections

Conéctate con perfiles

Tan fácil como parece, otra forma de ver más perfiles es conectarse con ellos. Una vez que se conecta con un perfil en su industria objetivo, se convierte en su conexión de primer grado, lo que significa que abrirá más nuevos clientes potenciales en su búsqueda. Pero comencemos desde el principio.


Supongamos que configura una búsqueda en LinkedIn y termina con 1500 personas en su búsqueda. Eso es genial, ¡conectemos con todos! Para configurarlo, vaya a Opciones de Dux-Soup



[dux-store](#) | [planner](#) | [options](#) | [about](#) | v5.12.3

Source More, Sell More!

Reach out to your prospects from here:

SEARCH Source from LinkedIn 

Asegúrese de que estos dos cuadros estén habilitados, lo que significa que todos los perfiles de segundo y tercer grado recibirán su solicitud de conexión y un mensaje. Recomiendo encarecidamente enviar un mensaje de conexión personalizado, ya que aumenta las posibilidades de que invite a ser aceptado.

ON Send connection requests to 2nd and 3rd degree connections during visits using standard LinkedIn or Sales Navigator.

WARNING! Too many rejected invites can lead to LinkedIn blocking your account. Handle with care!

Include a personalised message with the Connection request (recommended)

Enter connection request message here, for example: 0/300
Hi **_FN_**, please connect with me on LinkedIn. I'm a big supporter of **_CN_**.
Thanks,
Joe.

Ahora, una vez que todo esté listo, cierre la ventana de Opciones y regrese a su búsqueda de LinkedIn. Haga clic en Dux-Soup y elija "Visitar perfiles" en el menú desplegable.

[dux-store](#) | [planner](#) | [options](#) | [about](#) | v5.12.3



54 profiles recorded

1 visit today

Robot & Recorder for this tab:

VISIT PROFILES

Visit profiles in the current result page, records their details too (*).

Deje que Dux-Soup corra y haga el trabajo. Llevará un tiempo revisar todas las páginas hasta que, finalmente, obtenga la página 100 donde todo se detiene y no irá más allá.



LinkedIn Member

Home Theater Sales/Marketing Manager at projectiondesign International Sales
Greater San Diego Area

[< Previous](#)

[96](#) [97](#) [98](#) [99](#) [100](#) [101](#) [102](#) [103](#) [104](#) [105](#)

[Next >](#)

Lo que debe hacer aquí es volver a la página 1 y actualizarla. Espere a que se descargue y debería traerle algunas pistas nuevas en su búsqueda. Como se conectaba con todos los perfiles de la búsqueda, algunos aceptaron su solicitud y se convirtieron en sus conexiones de primer grado, lo que abrió una nueva corriente de contactos de segundo grado.

Ahora puede repetir el proceso de visitar los nuevos perfiles y conectarse con ellos también

2 XRay




El beneficio de Google X-Ray es un conjunto más amplio de resultados: en lugar de mostrar las primeras 100 páginas como lo haría en LinkedIn, X-Ray le ofrecerá muchas más páginas visibles.

Para iniciar la búsqueda de rayos X en Dux-Soup, haga clic en este botón como se muestra a continuación:



Source More, Sell More!

Reach out to your prospects from here:

- SEARCH** Source from LinkedIn 
- SALES NAVIGATOR** Search with Sales Navigator 
- RECRUITER** Search with Recruiter
- REVISIT DATA** Upload a file for revisiting.
- SEARCH BY TAG** Find previously tagged profiles.
- X-RAY** Find prospects with Google 

Te llevará a una nueva ventana donde puedes poner un título y la ubicación



Welcome to the Dux-Soup search tool.

Dux-Soup search uses Google to find prospects in LinkedIn using your search keywords. Use Dux-Soup to visit them all!

<input type="text" value="Title"/>	<input type="text" value="Location"/>	<input type="button" value="SEARCH"/>
------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------

(Limited to 400 unique profile visits per day by LinkedIn. For more reach please subscribe to LinkedIn Premium.)

Por ejemplo, para el título ingresé "Director de marketing digital" y elegí la ubicación como "Nueva York".

Cuando hago clic en "Buscar", aparecerá una página de resultados de Google y verá que hay aproximadamente 113,000 resultados en total.

The image shows a Google search interface. The search bar contains the query: "+\"Digital Marketing Director \" +\"New York \" -intitle:\"profiles\" -inurl:\"dir/+\":". Below the search bar, there are tabs for "All", "Images", "News", "Maps", "Videos", "More", "Settings", and "Tools". The "All" tab is selected. Below the tabs, it says "About 113,000 results (0.46 seconds)". There are two search results listed:

- Alieu Fye - Digital Marketing Director - Barneys New York | LinkedIn**
<https://www.linkedin.com/in/alieu-fye-4b34314> ▼
Greater New York City Area - Digital Marketing Director - Barneys New York
View Alieu Fye's full profile. ... Accomplished, senior online marketing leader with broad web marketing experience (10+ yrs) and strong analytical skills who drives results by defining and implementing strategies across multiple mediums & platforms. Key areas of expertise include ...
- Dennis Ventura - Digital Marketing Director founder - Local ...**
<https://www.linkedin.com/in/dventura> ▼
Greater New York City Area - Digital Marketing Director founder - Local Interactive
Seeking New Digital Marketing Opportunities in SEO, SEM SMM, Learn More About My Skills @ =>
www.Dennisventura.com. Location: Greater New York City ...

Por un lado, es genial, lo que significa que puede llegar a todos estos contactos e ir más allá de la página 100, lo que no podrá hacer en LinkedIn; por otro lado, habrá muchas empresas irrelevantes y deberá verificar manualmente si esta cuenta es adecuada o no, lo que lleva mucho tiempo. Por lo tanto, es mejor utilizar la opción de rayos X cuando solo tiene una función de trabajo y la ubicación a la que desea orientarse, sin importar la industria o la empresa.

3 El significado de los colores Dux-Soup

Como usuario de Dux-Soup, puede haber notado que el icono de la barra de herramientas Dux-Soup se convierte en un color específico cuando comienza a funcionar o cuando aparece un mensaje de error. Estos colores están diseñados para ayudarlo a comprender si Dux-Soup está funcionando bien, cuándo se detuvo o si se está quedando dormido. Si usa Dux-Soup todos los días, será muy útil que aprenda lo que indica cada color.

Hoy le daremos una descripción general rápida de todos los colores Dux-Soup junto con una breve descripción de cada color.

Tenga en cuenta que el color del icono cambia a medida que cambia la pestaña activa y actúa como una indicación para la pestaña activa.

Dux-Soup colour: **BLACK**



- Verá este ícono la primera vez que descarga la Versión para principiantes de Dux-Soup

Dux-Soup crossed out

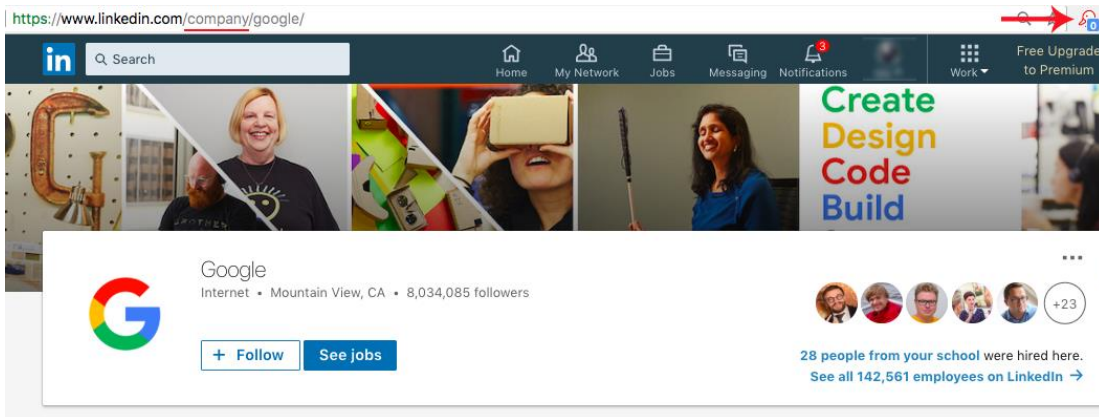


- La cruz roja en Dux-Soup indica que no se puede inicializar. Si ve este icono, verifique si ha iniciado sesión en Chrome con la misma cuenta desde que inició sesión en Chrome Web Store.

Dux-Soup colour: **RED**



- Indica que se ha actualizado exitosamente a la versión Pro y ahora tiene acceso a todas las características de Dux-Soup.
- El ícono también se volverá rojo si la pestaña activa muestra una página de LinkedIn que no contiene una lista de perfiles (p. Ej., Su página de inicio o compañía de LinkedIn) ya que Dux-Soup solo podrá escanear o visitar automáticamente páginas que muestren una lista de perfiles, por ejemplo, la página de búsqueda de LinkedIn o la lista de sus contactos.

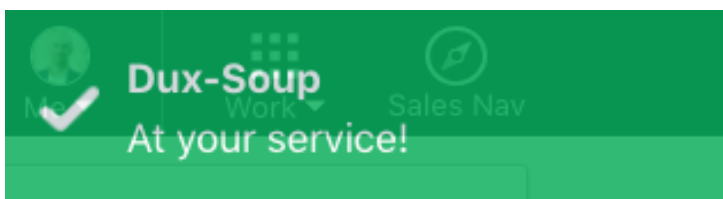


- Se volverá rojo cuando abra una nueva pestaña que no es LinkedIn (por ejemplo, Facebook, Twitter o cualquier otro sitio web). Recuerde que Dux-Soup solo funciona con LinkedIn.
- Dux-Soup también se pondrá rojo si encuentra un problema. Suele ir seguido del mensaje emergente rojo como "Se detectó una página desconocida, se para el robot".

Dux-Soup colour: **GREEN**



- Si el ícono se vuelve verde, significa que Dux-Soup está listo para funcionar. Normalmente, recibirá una ventana emergente verde que dice "A su servicio", lo que significa que Dux-Soup está lista para ejecutarse.



Dux-Soup colour: **PURPLE**



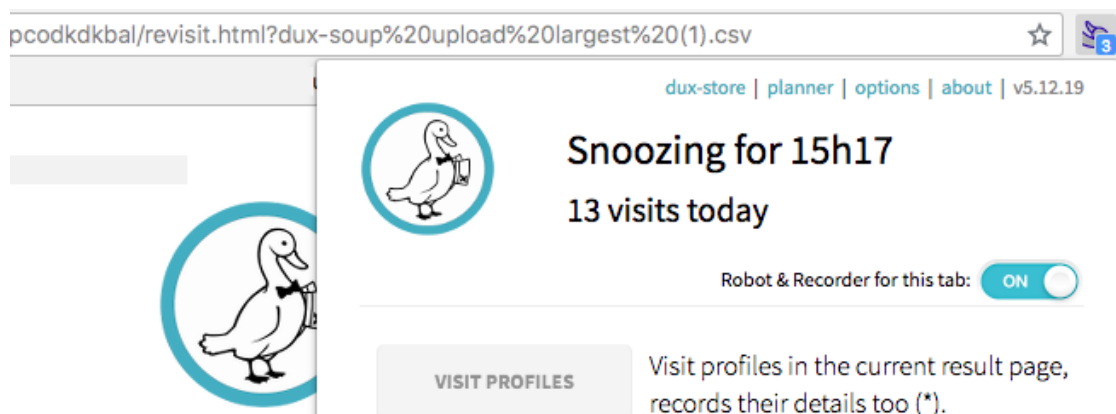
- Cuando vea el icono Dux-Soup en su parte posterior, significa que Dux-Soup está durmiendo. Normalmente también se volteará y si haces clic en el ícono, también

te mostrará cuánto duerme Dux-Soup. Para recapitular sobre cómo solucionar el sueño inesperado de Dux-Soup, lea nuestra publicación de blog [aquí](#) .

Dux-Soup colour: **BLUE**



- Cuando está ejecutando Dux-Soup (visitando, escaneando perfiles, etc.), el ícono de Dux se volverá azul y mostrará que todo este trabajo está en progreso.



Dux-Soup colour: **GRAY**



- El ícono se vuelve gris cuando la extensión está deshabilitada. Debe encender el robot y la grabadora para que comience nuevamente.



5 profiles recorded

3 visits today

Robot & Recorder for this tab:

ON



4 Configura la velocidad de uso de Dux Soup

A menudo nos preguntan cuáles son las mejores configuraciones para Dux-Soup cuando se trata de visitar el perfil y enviar mensajes. La seguridad de su cuenta de LinkedIn es la principal preocupación, especialmente si es la fuente principal de nuevos clientes potenciales. En esta publicación de blog exploraremos la configuración de Dux-Soup para la velocidad del robot y los límites diarios, y cubriremos 2 escenarios posibles con esta configuración. ¡Sigue leyendo!

¡Renuncia! Hay algunas cosas que observar antes de pasar a la siguiente sección del blog:

La configuración recomendada es única para cada perfil de LinkedIn y es importante tener en cuenta lo siguiente:

- Tipo de cuenta de LinkedIn que utiliza, por ejemplo, estándar, comercial, navegador de ventas?
- ¿Cuántas conexiones de primer grado tiene?
- ¿Con qué frecuencia publicas en LinkedIn?
- ¿A cuántos grupos de LinkedIn te has unido?
- Su actividad diaria en LinkedIn (¿interactúa con publicaciones nuevas y las comenta, busca nuevas personas con las que conectarse todos los días)?

Debe tener en cuenta estas preguntas antes de establecer sus límites y mensajes diarios. Ahora, continuemos con el tema.

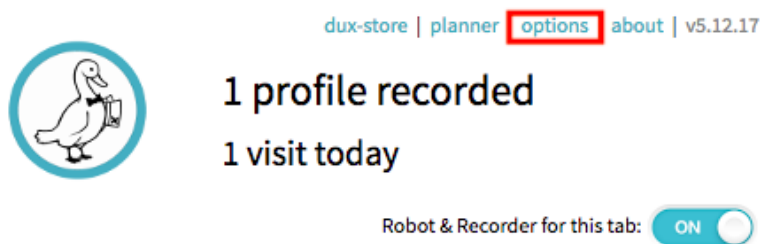
Estándar de LinkedIn

Digamos que acabas de descargar Dux-Soup Pro para conectarte con nuevos clientes potenciales y tienes:


1. Una cuenta estándar de LinkedIn
2. Una pequeña base de datos de conexiones: 150 conexiones totales

Recuerde: ¡NO SE ACOMETE! Sabemos que es posible que desee explorar todas las capacidades y los límites de Dux-Soup Pro, sin embargo, no desea comprometer su cuenta de LinkedIn por lo que es mejor mantenerla lenta y estable.

Para establecer los límites diarios, vaya a Opciones> pestaña Disminución:



dux-store | planner **options** | about | v5.12.17

 **1 profile recorded**
1 visit today

Robot & Recorder for this tab: ON



Dux-Soup options

Changes are saved automatically and take effect immediately on all active tabs.

✎ Actions ⏭ Skipping **⏸ Throttling** 👤 User 🌐 Browser

Aquí nos enfocaremos en la velocidad del robot y los límites diarios.

Velocidad del Robot

Determina qué tan rápido el robot visita los perfiles. Recomendamos mantener la velocidad más lenta al comienzo. Puede llevar un poco más de tiempo, sin embargo, garantizará que su cuenta esté segura. Es importante tener en cuenta que las pausas son necesarias al visitar perfiles. Imagínese que si visita 50 perfiles sin pausas entre ellos, es obvio para LinkedIn que puede estar utilizando herramientas automatizadas y esto puede dar lugar a una advertencia de LinkedIn. Consulte el siguiente ejemplo para configurar la velocidad de su robot:

Robot Speed

Visiting profiles is

Scanning profiles is

Pause for minutes (0 to 60) after every visits (1 to 100)

Límites diarios

Visitas de perfil : esto le muestra cuántos perfiles visitará el robot por día. Cuando el robot está de visita, realmente hace clic y va al perfil como lo haría manualmente. Si tiene un círculo pequeño de conexiones (150 según nuestro ejemplo), dejemos la configuración predeterminada y visitemos 100 perfiles por día.

Solicitudes de conexión : durante las visitas al perfil, también puede enviar un mensaje de solicitud de conexión junto con su invitación. Es posible simplemente visitar un perfil sin conectarse; sin embargo, está buscando hacer crecer su red profesional y contactos potenciales, por lo que es aconsejable conectarse con ellos Y enviar un mensaje personalizado.

Recomiendo empezar con el mínimo y enviar no más de 25 solicitudes por día.

Mensajes directos : estos son los mensajes que enviaría a sus contactos de primer grado. Como está buscando conectarse con sus contactos de segundo y tercer grado, simplemente deje esta opción como predeterminada. Así es como deberían verse sus Límites diarios:

Daily Limits

WARNING! Changing these settings could lead to LinkedIn blocking your account due to excessive profile visiting, connection requests or direct messages. Handle with care!

Check to confirm you understand the risk!

Profile Visits: Free LinkedIn: up to 100 visits per day ↕

Connection Requests: up to 25 per day ↕

Direct Messages: up to 50 per day ↕

Apply a random correction to the daily limit.

Snooze the robot when one of the daily limits is reached, or as dictated by the robot-planner.

For example: if auto-connect is enabled and the daily limit for auto-connects is reached the bot will snooze and continue at midnight. If left unchecked the bot will come to a complete stop instead.

Nuevamente, debe comenzar lento y acumular sus límites diarios gradualmente. Como no tienes muchas conexiones, no puedes enviar 100 solicitudes de conexión desde el principio.

Mantenga la configuración sugerida durante dos semanas y controle su cuenta. Luego, después de dos semanas, puede aumentar ligeramente el número de solicitudes de conexión a 30 por día y mantener estas configuraciones durante otra semana. Así es como aumentaría sus límites diarios y garantizaría que la cuenta sea segura y saludable.

Navegador de ventas

Consideremos el escenario en el que tiene lo siguiente:

1. Cuenta del navegador de ventas
2. Un 1500 de conexiones totales de LinkedIn

Si tiene una cuenta de Sales Navigator, ¡eso es genial! No solo le proporciona más filtros de búsqueda y la posibilidad de enviar InMails, sino que también aumenta su asignación diaria de visitas al perfil con Dux-Soup.

Sigamos el mismo procedimiento que usamos con el ejemplo anterior y diríjase a Opciones> pestaña Disminución. De nuevo, verá dos características principales: la velocidad del robot y los límites diarios

Velocidad del Robot

Incluso si tiene una cuenta de Sales Navigator, es mejor mantener la velocidad lenta durante las primeras semanas. Recién comenzamos y la velocidad se acelera a medida que visita perfiles y obtiene nuevas conexiones que se verán más naturales para LinkedIn. No te olvides de hacer pausas entre las visitas, es igualmente importante.

Límites diarios

Visitas de perfil : como usuario de Sales Navigator, puede visitar hasta 500 perfiles por día. Esa es la configuración predeterminada en Dux-Soup, lo que significa que si no toca la configuración en Dux-Soup, visitará 500 perfiles por día. Sin embargo, como estos son sus primeros días con Dux-Soup, recomendamos ir con menos visitas al perfil y comenzar con 200 visitas por día.

Solicitudes de conexión : cuando se trata de solicitudes de conexión, recomendamos enviarlas a no más del 3-5% de sus conexiones totales de LinkedIn. En este caso, eso sería alrededor de 75 solicitudes de conexión por día.

Cuando se trata de solicitudes de conexión, recomendamos enviarlas a no más del 3-5% de sus conexiones totales de LinkedIn.

Mensajes directos: vamos a dejar esto como un valor predeterminado, ya que nuestro objetivo es **enviar** mensajes únicamente a nuestras conexiones de 2do y 3er grado.

Con todo, su configuración de Dux-Soup Throttling debería verse así:

Robot Speed

Visiting profiles is
 Scanning profiles is
 Pause for minutes (0 to 60) after every visits (1 to 100)

Daily Limits

WARNING! Changing these settings could lead to LinkedIn blocking your account due to excessive profile visiting, connection requests or direct messages. Handle with care!

Check to confirm you understand the risk!

Profile Visits:
 Connection Requests:
 Direct Messages:

Apply a random correction to the daily limit.

Snooze the robot when one of the daily limits is reached, or as dictated by the robot-planner.

For example: if auto-connect is enabled and the daily limit for auto-connects is reached the bot will snooze and continue at midnight. If left unchecked the bot will come to a complete stop instead.

Aquí lo tienes: algunos consejos sobre dónde empezar con Dux-Soup cuando no tienes idea de cuántas solicitudes de conexión y visitas de perfil debes hacer cada día. Esperamos que sea un buen punto de partida.

Formato del archivo de fecha

Separador de columnas: (usado para descargar CSV y al leer archivos para RE-visit)
Codificación de caracteres: (usa UTF-8 a menos que te hayan indicado lo contrario)

Mostrar

Mostrar notificaciones: Información | Acción | Advertencia
Mostrar en el icono de la barra de herramientas..

Rendimiento del navegador

Cargando una página puede tardar algunos segundos
 Inhabilitar todas las extensiones incompatibles de Chrome..
 Bloquear todas las solicitudes de seguimiento.
 Ignora las páginas desconocidas.
 Definir el robot y la grabadora en 'desactivado' en las pestañas nuevas. (Habilitar manualmente el robot y la grabadora por medio del menú desplegable.)

1. La Opción "Cargando una página" cambia la duración máxima después de la cual Dux-Soup forzará el reconocimiento de la página, ya sea que la página haya terminado de cargarse o no.

2. "Inhabilitar todas las extensiones incompatibles de Chrome" deshabilita las extensiones que entran en conflicto con Dux-Soup.

3. "Bloquear todas las solicitudes de seguimiento" es una configuración nueva y experimental para bloquear el seguimiento de la interacción del usuario por parte de LinkedIn, esto debe dejarse sin marcar ya que todavía estamos trabajando en esta función.

4. "Ignorar páginas desconocidas" permite que Dux-Soup ignore las páginas de LinkedIn que están fuera de su red para evitar que Dux-Soup se cuelgue al usar la herramienta Revisitar datos.

5. "Establecer la grabadora en OFF": esta opción desactiva el raspado de datos de los perfiles de LinkedIn que se abren como nuevas pestañas.

Cómo aprovechar al máximo los grupos de LinkedIn que usan Dux-Soup

Ya sea que usted sea un usuario habitual de Dux-Soup o un recién llegado, usted tendrá una cosa en común: querrá aprovechar LinkedIn de la mejor manera para encontrar las

personas adecuadas para conectarse. Existe una variedad de formas de buscar personas relevantes mediante el uso de diferentes filtros que proporciona LinkedIn, como el título del trabajo, la industria, la ubicación, etc., pero ¿sabía que puede usar los Grupos de LinkedIn para buscar nuevos contactos también?

A muchos publicistas les gusta asistir a eventos de networking y conferencias con cientos, sino miles de personas en la misma sala (no se preocupe, voy a volver a LinkedIn Groups con este punto). Se sienten atraídos por la oportunidad de encontrar muchas personas de ideas afines en el mismo lugar. Si está intentando construir conexiones o vender su producto, este seguramente es el entorno perfecto para estar.

Sin embargo, me permito diferir. Al asistir a muchos eventos de networking y conferencias, sientes que estás muy activo y ocupado, pero al final, dejas el evento con 3-4 tarjetas de visita y muy poco para demostrarlo. Mi consejo para usted es aplicar la mentalidad de orientar a las personas de ideas afines, pero hacerlo digitalmente, a través de LinkedIn Groups (le dije que volvería al punto).

Los grupos de LinkedIn son comunidades cerradas de personas que tienen intereses y antecedentes comunes, similares a los eventos de redes. Sin embargo, la principal diferencia es que una vez que eres parte de un grupo de LinkedIn, puedes usar Dux-Soup para conectarte con personas del grupo, en lugar de tener que estar atascado escuchando un discurso de ventas de un bocazas en una conferencia.

5 Dux-Soup para grupos de LinkedIn

Me disculpo de antemano aquí porque para cuando llegue al final de este blog, no podrá hablar conmigo antes de escribir sobre esta técnica. ¡Esto te ahorrará mucho tiempo y te dará resultados increíbles!

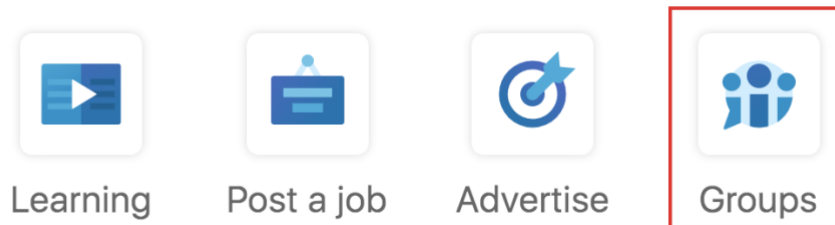
Paso 1 - Encontrar grupos de LinkedIn

1. Hay dos formas de encontrar grupos de LinkedIn y ambos tienen diferentes ventajas. El primer paso es hacer lo siguiente:

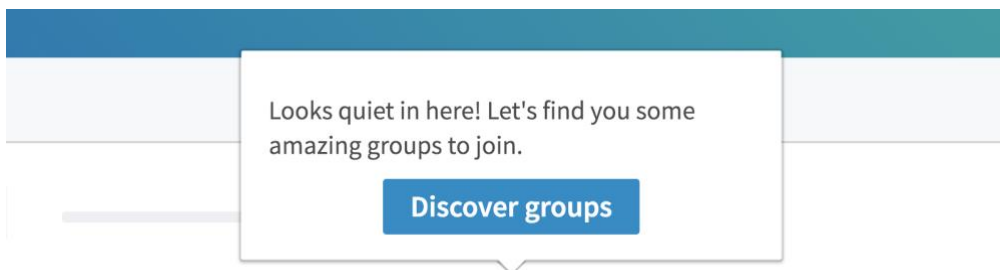
En la parte superior derecha de su navegador de LinkedIn, haga clic en 'Trabajo':



Luego, desde el menú desplegable, haz clic en 'Grupos':



Esto lo llevará a un nuevo lado de LinkedIn que quizás nunca haya visitado antes. Si es la primera vez que visita grupos, es posible que vea un mensaje como este:

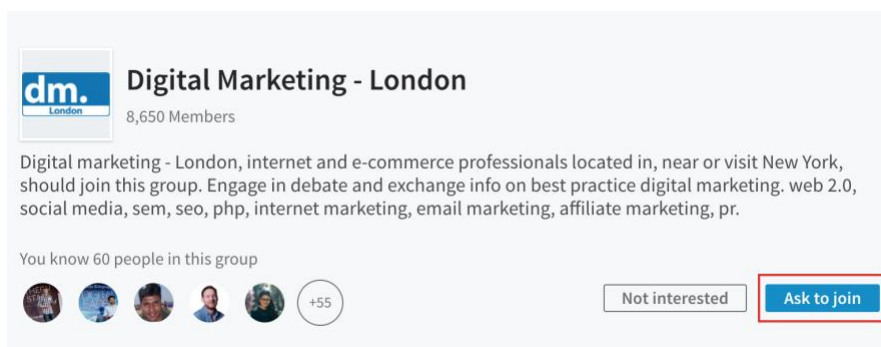


O si no ve este mensaje, en la parte superior de su navegador, haga clic en 'Descubrir':



Esto lo llevará a una página donde puede unirse a cualquier grupo que LinkedIn le recomiende. Recuerde, no necesariamente busca grupos que le interesen personalmente, está buscando grupos con clientes potenciales.

Si ve un grupo relevante, simplemente haga clic en 'Preguntar para unirse':



Todos los grupos de LinkedIn están cerrados y gestionados por un moderador, por lo que no siempre será aceptado en cada grupo al que solicite unirse.

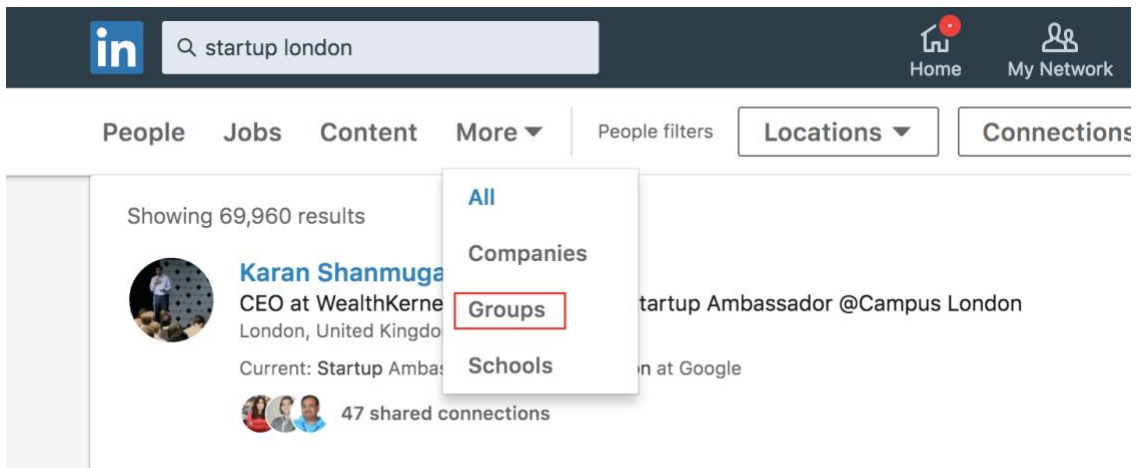
Uno de los problemas con esta técnica es que solo verá los grupos que LinkedIn recomienda para usted y no los grupos que desea buscar, lo que nos lleva a la segunda forma de encontrar grupos ...

Regrese a LinkedIn.com y abandone la sección de grupos para que el navegador se vea así:



En la barra de búsqueda, escriba el grupo que está buscando, por ejemplo, Startup London y presione 'Enter' en su teclado.

Esto traerá una lista de personas vinculadas a ese término de búsqueda. Sin embargo, en este momento estamos buscando grupos en lugar de personas, así que haga clic en el botón "Más" para ver un menú desplegable para elegir la función de grupos:

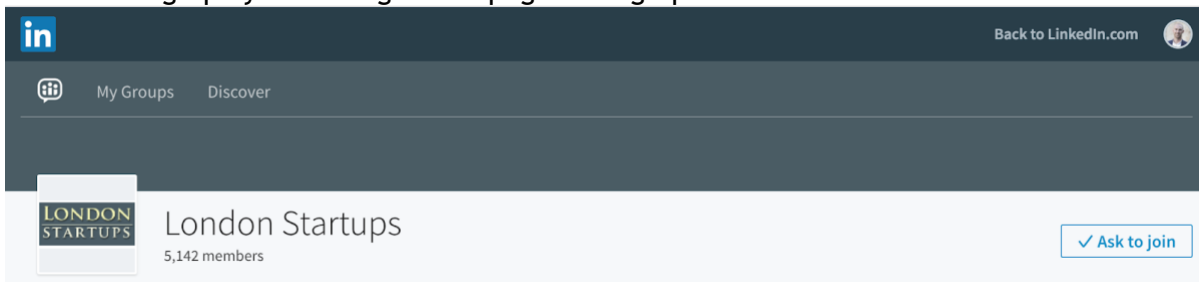


Esto le dará una lista de todos los grupos que son relevantes a partir de su término de búsqueda.

Consejo rapido:

Al buscar a qué grupos unirse, intente y encuentre grupos con menos de 5000 miembros. Los grupos de este tamaño suelen tener personas más adecuadas. A veces, cuando los grupos tienen más de 20,000 significa que el administrador no ha sido estricto con respecto a quién se une al grupo, lo que significa que muchas personas pueden no estar en la industria correcta a la que desea apuntar.

Una vez que haya encontrado un grupo que sea relevante para usted, haga clic en el nombre del grupo y se lo dirigirá a la página del grupo como se muestra a continuación:



Antes de solicitar unirse al grupo, eche un vistazo rápido para ver si alguna de sus conexiones está en el grupo y si le parecen las personas correctas que estarían interesadas en sus productos o servicios:

The screenshot shows the LinkedIn profile for the 'London Startups' group. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo and a 'Back to LinkedIn.com' link. Below this, the group's name 'London Startups' is displayed with a '5,142 members' count and an 'Ask to join' button. The page is divided into sections: 'ADMINS' (Janos P Toth, Group Owner; Adrian Soper, Manager), 'YOUR CONNECTIONS' (a grid of 10 members), and 'ABOUT THIS GROUP' (describing the group's purpose as a forum for London-based startup founders). At the bottom right, there are links for 'About', 'Feedback', and 'Privacy & Terms', along with the LinkedIn logo and copyright information.

Si todo parece positivo, haga clic en 'Preguntar para unirse' y repita este proceso para 10-15 grupos. Estás a pocos pasos de formar parte de varios grupos con muchos clientes potenciales, todo en un solo espacio.

Nota rápida aquí: solo puedes tener 10 grupos pendientes al mismo tiempo, así que asegúrate de ser aceptado en un grupo en particular antes de unirte a otros.

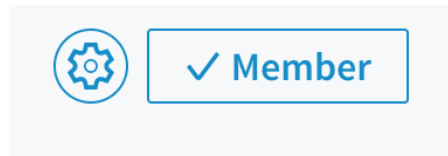
Paso 2: conectando con personas en grupos

Una vez que haya solicitado unirse a los grupos, esto puede demorar entre un par de horas y un par de días para aprobarse según la actividad de los administradores del grupo. Por lo tanto, intente unirse a una serie de grupos y cada mañana vaya a sus grupos para ver cuáles han sido aceptados. Use estos enlaces para acelerar este proceso:

[Grupos en los que has sido aceptado](#)

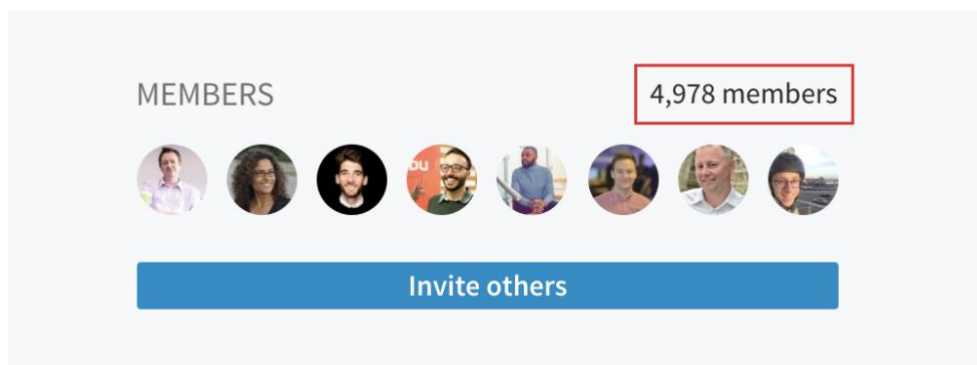
[Grupos que están pendientes](#)

Una vez que haya sido aceptado en un grupo, el diseño se verá ligeramente diferente y dirá 'miembro' en lugar de 'solicitar unirse':

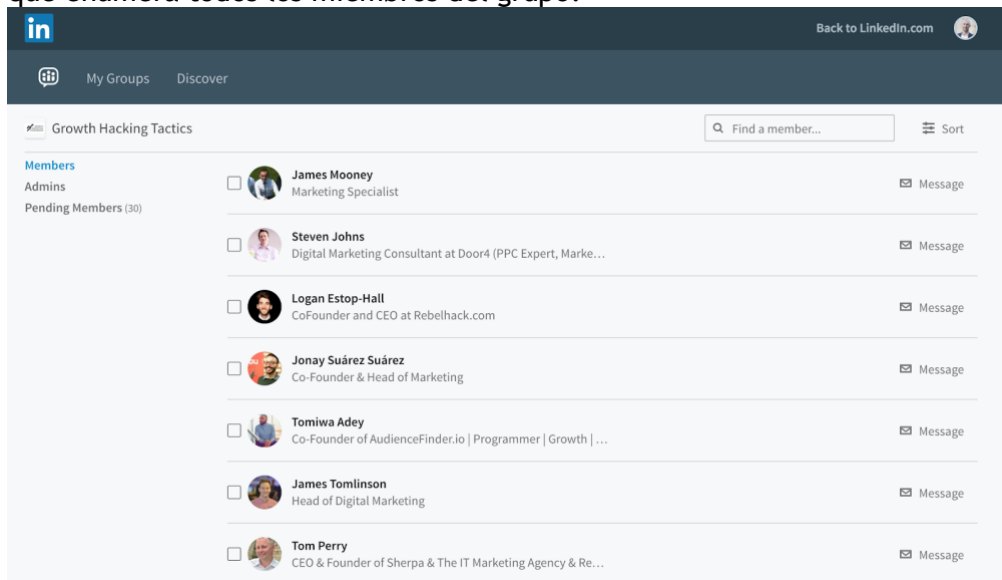


Ahora eres parte del grupo: es hora de ponerte a trabajar y poner en acción el Dux.

En el lado derecho del grupo, verás una descripción del grupo y una lista de miembros:



Haga clic en los miembros, en este caso 4,978 miembros y se le dirigirá a una página que enumera todos los miembros del grupo.



Es posible que haya pasado meses tratando de buscar los criterios exactos de las personas para conectarse, y ahora tiene una lista de 5000 personas que sería perfecto para usted.

Si ha sido aceptado en múltiples grupos, entonces puede imaginar el potencial de la cantidad de personas relevantes con las que se puede conectar en cada grupo.

Al mirar esta lista de personas potenciales, asegúrese de que el Dux esté encendido:

[dux-store](#) | [planner](#) | [options](#) | [about](#) | v5.11.3



299 profiles recorded

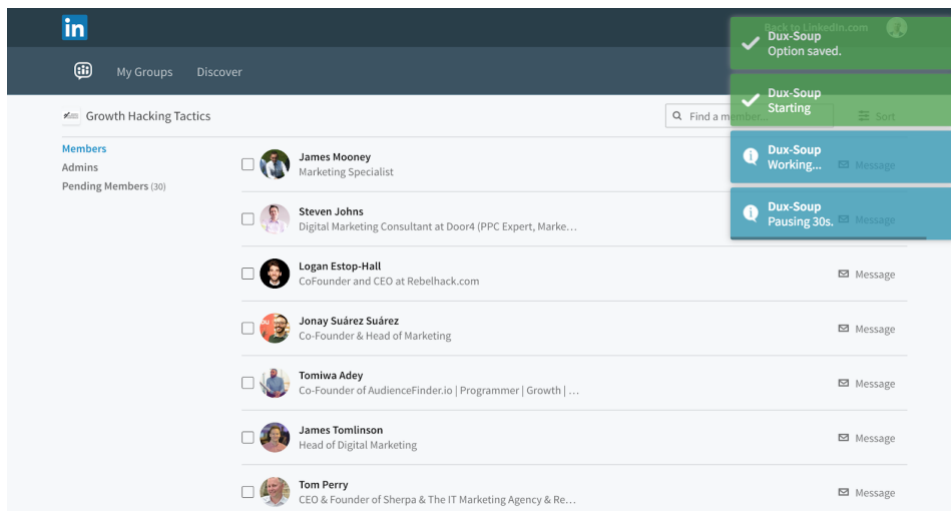
118 visits today

Robot & Recorder for this tab:

Simplemente puede [conectarse con cada persona](#) de este grupo. Simplemente haga clic en Opciones de Dux-Soup, luego 'Visitar perfiles' y el robot se pondrá a trabajar:

VISIT PROFILES

Visit profiles in the current result page, records their details too (*).



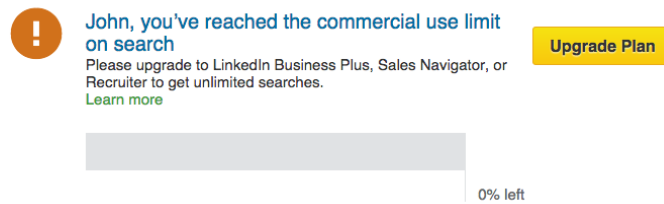
¡Imagina el potencial! Los perfiles de visitas serán una excelente manera de presentarse a los miembros del grupo y también conectarse con las personas que tienen intereses similares.

Consejo de bonificación 1:

Recuerde agregar una etiqueta con el nombre del grupo cuando se conecta con personas. De esta forma, podrá realizar un seguimiento de qué tipo de conexiones y ventas provienen de ciertos grupos. Puede leer más sobre el uso de la función Etiqueta en nuestra publicación de blog [aquí](#) .

Sugerencia de bonificación 2:

Si tiene una cuenta gratuita de LinkedIn, a menudo verá este mensaje cuando haya buscado demasiados perfiles en un mes:



Esto significa que no puede buscar ningún nuevo perfil. Sin embargo, si esto sucede, solo diríjase a los grupos de los que forma parte y puede interactuar con todas las personas de esos grupos sin limitaciones.

Al usar esta técnica, ahora puede buscar y encontrar muchos perfiles nuevos para visitar y conectarse. Un punto a tener en cuenta es que la relevancia de los miembros del grupo a veces puede variar. Esto significa que debe dedicar un tiempo a analizar el grupo y sus miembros y solo luego comenzar a visitar sus perfiles y enviar mensajes de solicitud de conexión. Una forma sencilla de hacerlo es escanear primero todos los perfiles, descargarlos y eliminar los perfiles que considere inadecuados. Una vez que tenga una base de datos de contactos perfectos, use la [función de re-visita de Dux-Soup](#) para conectarse con todas estas personas.

6 Boolean Tag Search y License Admin

Si ha estado usando Dux-Soup por un tiempo, sabrá que

nuestro equipo de TI está trabajando incansablemente para seguir mejorando el software y agregar nuevas características que lo ayudarán a mejorar su juego de LinkedIn todo el tiempo.

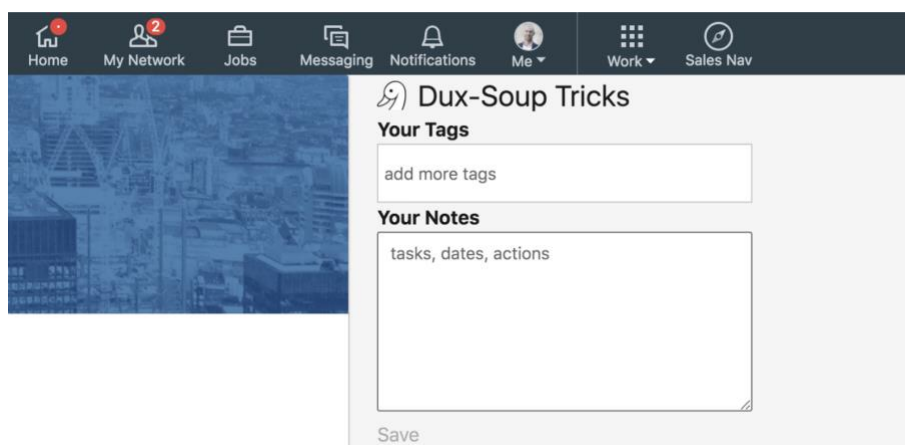
Este mes estamos muy entusiasmados de presentar 2 funciones altamente solicitadas que harán que su vida en LinkedIn sea mucho más fácil: **Boolean Tag Search y License Admin** .

Si está familiarizado con la búsqueda booleana de LinkedIn, sabrá lo útil que es cuando necesita encontrar su mercado objetivo **exacto** y las personas adecuadas para conectarse y vender. Puede [obtener más información acerca de la búsqueda booleana de LinkedIn aquí](#) desde un blog anterior que escribimos. Nos encantó la idea de usar tanto la búsqueda booleana que decidimos aplicarla a nuestra búsqueda de etiquetas también.

Cuando se trata de Dux-Soup, la búsqueda de etiquetas Boolean te ayudará a filtrar fácilmente tus conexiones etiquetadas. Para poder utilizar esta función, primero deberá etiquetar sus perfiles, lo que puede hacer tanto de forma manual como a granel cuando visita perfiles.

Etiquetado manual

Para etiquetar un perfil manualmente, simplemente vaya al perfil de una persona en LinkedIn y en el lado derecho verá la sección Trucos Dux-Soup, donde puede crear y agregar una etiqueta (s) y hacer clic en Guardar:



Etiquetado automatizado

Para agregar una etiqueta (s) de forma masiva al visitar los perfiles, haga clic en el ícono Dux-Soup en su navegador y vaya a Opciones. En la sección Acciones automatizadas, marque la casilla 'Etiquetar perfiles como' e inserte su etiqueta. Cuando se visitan los perfiles automáticamente, esta (s) etiqueta (s) se agregarán automáticamente para uso futuro.

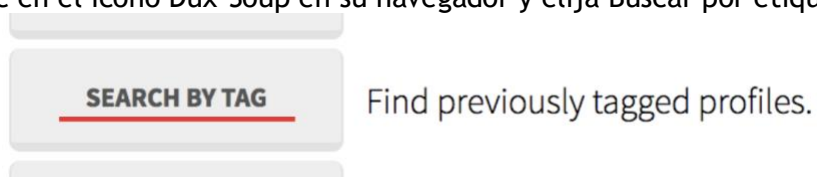
- Follow any profile using Standard LinkedIn (Pro only)
- Save any profile as 'Lead' using Sales Navigator (Pro only)
- Endorse skill(s) of a 1st degree connection using Standard LinkedIn (Pro only)
- Tag profiles as when auto-visiting.
(separate multiple tags with a comma, maximum of 5 tags)

Consejo : Recuerde actualizar las etiquetas o desmarque la casilla 'Etiquetar perfiles como' si está ejecutando una nueva búsqueda en LinkedIn a la que no se aplican estas etiquetas.

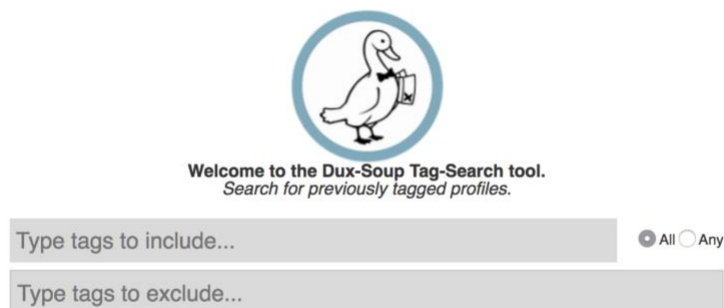
Usar Boolean para filtrar Etiquetas

Ahora que sabe cómo etiquetar los perfiles, usemos la búsqueda Boolean Tag para filtrar los perfiles.

Haga clic en el ícono Dux-Soup en su navegador y elija Buscar por etiqueta:



Serás llevado a la ventana que se ve así:



1. En el primer campo 'Escriba etiquetas para incluir', puede elegir escribir varias etiquetas que esté buscando.

Un ejemplo podría ser todos los clientes que etiqueté como:
Currentclient
Competitor
Previousemployee
Startup

Depende de usted cómo quiere usar las etiquetas, pero muchas personas las usan para excluir a las personas que no lo son o para filtrar por industrias.

Dux-Soup traerá todos los perfiles que tienen estas etiquetas que ha buscado. Tenga en cuenta que debe marcar 'Todos' a la derecha.

2. Si su búsqueda no es tan específica y desea buscar perfiles que hayan sido etiquetados con **al menos una etiqueta relevante de entre muchas**, marque "Cualquiera" en el lado derecho y escriba todas las etiquetas que puedan ser relevantes.

3. Si tiene perfiles que están etiquetados con varias etiquetas y desea evitar una determinada etiqueta, simplemente escríbalos en el campo "Escribir etiquetas para excluir" y Dux-Soup excluirá todos los perfiles que tengan esta etiqueta.

Con todos estos datos etiquetados y filtrados, ahora puede crear campañas de mensajes personalizadas y enviarlas automáticamente a sus conexiones de primer grado en LinkedIn. Recientemente, hemos escrito [una guía sobre cómo crear y enviar mensajes automáticos a sus conexiones de primer grado](#) que podrían serle útiles.

El administrador de la licencia

Si ha comprado una licencia multiusuario de Dux-Soup para su negocio y desea administrar y controlar a su equipo, ¡le encantará esta función!

Haga clic en el icono Dux-Soup en su navegador y vaya a Opciones.

Desplázate hasta la parte inferior de la página y verás el siguiente enlace:

External License

License Key:

Expires on: N/A

[License Administrator](#)

Haga clic en el enlace 'Administrador de la licencia' y accederá a esta página:



Welcome to the Dux-Soup License-Admin tool.

Find and clear current license activations.

You don't have any licenses to manage. Please [contact Dux-Soup for LinkedIn support](#) to register as a license administrator by providing your userid (105451531026073388969) and the license key(s) you want to manage.

Envíenos un correo electrónico a info@dux-soup.com con todos los números de clave de licencia que desea administrar y también las identificaciones de usuario, y lo configuraremos como administrador.

Una vez que haya sido aprobado como administrador, vuelva a acceder al enlace Admin a través de Opciones y desde aquí podrá ver y administrar todas sus claves de licencia.

Con la función Admin, puede cambiar fácilmente a los usuarios a través de la pantalla de administración de licencias y eliminar las activaciones de licencias obsoletas para que puedan reasignarse.

7 Dux-Soup: revisión de datos para una cuenta de LinkedIn básica

Boolean / Escanear / Descargar / Tidy / Revisit / Repeat !!!

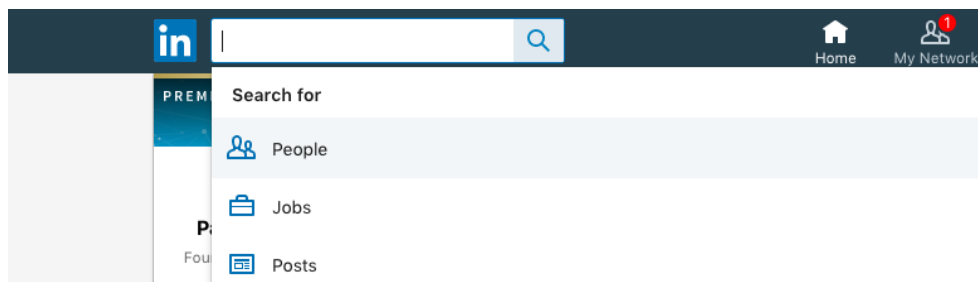
LinkedIn es la base de datos más grande del mundo con más de 450 millones de personas enumeradas allí. Esto significa que si está buscando generar clientes potenciales B2B, es bastante seguro que todas las empresas potenciales a las que va a vender estén allí. Esto es increíble ya que significa que siempre que sepa cómo encontrar su mercado objetivo, siempre podrá encontrar a las personas adecuadas para conectarse y, con suerte, venderle.

En este blog, le mostraré exactamente lo que puede hacer con todo este potencial de las personas, cómo encontrar los datos correctos, cómo ordenar esos datos y, a continuación, cómo usar la opción Volver a visitar la sopa Dux.

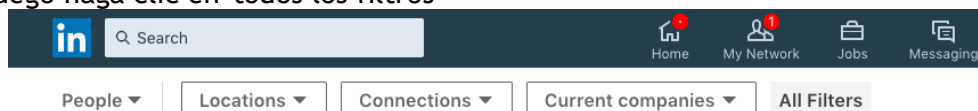
Paso 1: ¡todo se trata del booleano!

Con 450 millones de personas en LinkedIn, debe ser muy hábil en la forma de minimizar esta lista solo para las personas que son adecuadas para usted. Voy a usar el ejemplo de una startup de moda que busca conectarse con diseñadores de moda para mostrar cómo usar la función de búsqueda booleana:

(1) En la parte superior izquierda de LinkedIn, vaya a buscar y luego haga clic en "personas".



(2) Luego haga clic en 'todos los filtros'



Verá la siguiente pantalla (si está usando Sales Navigator, verá una pantalla diferente, pero hablaré de eso en otro blog)

The screenshot shows the LinkedIn search filters interface. At the top, there is a search bar and navigation icons for Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, Me, Work, and Sales Nav. Below the search bar, there are 'All people filters' with 'Clear', 'Cancel', and 'Apply' buttons. The filters are organized into three columns:

- First name:** Input field.
- Last name:** Input field.
- Title:** Input field.
- Company:** Input field.
- School:** Input field.
- Connections:** Radio buttons for 1st, 2nd, and 3rd+.
- Connections of:** Input field for 'Add connection of'.
- Locations:** Input field for 'Add a location' with checkboxes for United Kingdom, United States, London, United Kingdom, Newcastle upon Tyne, United Kingdom, and India.
- Current companies:** Input field for 'Add a company' with checkboxes for Google, Sage, Microsoft, Amazon, and EY.

A 'Search with Sales Navigator' button is located on the right side of the filter section.

¡Aquí es donde sucede la magia booleana! En primer lugar, debe elegir todos los criterios básicos que conoce, por ejemplo, elegiré Location English y The United States, Apparel & Fashion for Industry y Profile language English. Además, elegiré las conexiones '2nd' porque quiero conectarme con gente nueva y es más probable que aceptes la conexión si tienes conexiones en común.

Una vez que tenga todo lo configurado, no presione 'Aplicar' todavía ya que necesita agregar el 'Título' y aquí es donde tiene lugar la búsqueda Booleana. Los roles con los que busco conectarme son Fundador, Cofundador y Director Creativo. Por lo tanto, en la sección 'Título' voy a utilizar esta búsqueda:

"Fundador" O "Co Fundador" O "Director creativo"

No dude en copiar este formato y simplemente reemplácelo con sus términos de búsqueda. Si haces esto correctamente y presionas enter, verás algo como esto:

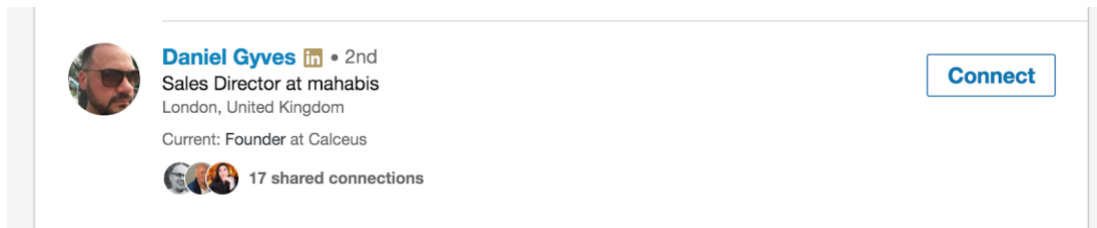
The screenshot shows the LinkedIn search results page. At the top, there is a search bar and navigation icons. Below the search bar, there are filters for 'People', 'Locations (2)', '2nd', and 'Current companies', along with 'All Filters' and 'Clear' buttons. The results section shows 'Showing 323 results' and a 'Search with Sales Navigator' button. Two results are visible:

- Result 1:** Profile picture, name, and title 'Founder at [redacted]'. Location: Newcastle upon Tyne, United Kingdom. Current role: Founder at [redacted]. 23 shared connections. 'Invite Sent' button.
- Result 2:** Profile picture, name, and title 'Co Founder of [redacted] & [redacted]'. Location: Cleveland, United Kingdom. Current role: Co Founder and Director at [redacted]. 4 shared connections. 'Invite Sent' button.

Acabo de reducir mi búsqueda de 450 millones a 323 personas que serían mi mercado objetivo.

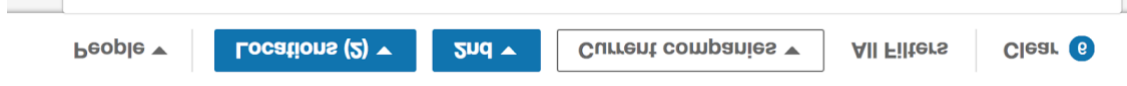
Todo bien hasta ahora? Ok, quédate conmigo ya que hay una bonificación extra! Si revisa sus datos, verá que algunos títulos de trabajo pueden no ser relevantes. Por

ejemplo, aunque estoy buscando Fundador, Co-Fundador o Director Creativo, este perfil se ha mostrado en mis resultados de búsqueda:



Sin faltarle el respeto a Daniel y estoy seguro de que eres un tipo increíble, solo por mis criterios de búsqueda Me he dado cuenta de que quiero eliminar a cualquier persona con el título 'Director de Ventas' ya que no son relevantes. Aquí es donde introducimos el Búsqueda Booleana Negativa.

Regrese a 'Todos los filtros'



Y en la sección del título actualmente veo:

"Fundador" O "Co Fundador" O "Director creativo".

Ahora agregue las funciones que no desea ver agregando NOT y luego la función, en este caso, "Director de ventas", para que su búsqueda se vea así:

"Fundador" O "Co Fundador" O "Director Creativo" NO "Director de Ventas"

Luego haga clic en aplicar y verifique sus resultados. Debería ver que la cantidad de resultados ahora se ha reducido. Puede hacerlo varias veces hasta que sienta que el criterio de búsqueda es ideal.

Paso 2: escanea y escanea!

Con un mercado objetivo perfecto de todos sus datos, ahora tiene dos opciones que puede hacer con Dux-Soup. Simplemente puede optar por visitar todos los perfiles y conectarse con todos ellos. Si desea hacer esto, simplemente haga clic en el ícono Dux-Soup en su navegador Chrome y seleccione 'Visitar perfiles'



271 profiles recorded
3 visits today

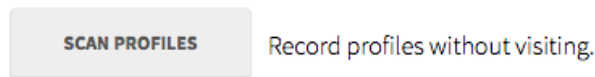
Robot & Recorder for this tab: ON

VISIT PROFILES	Visit profiles in the current result page, records their details too (*).
SCAN PROFILES	Record profiles without visiting.
STOP ROBOT	Stop the ongoing automated action.
DOWNLOAD DATA	Download the captured profiles.
REVISIT DATA	Upload a file for revisiting.
SEARCH BY TAG	Find previously tagged profiles.
CLEAR DATA	Reset the recorder. <i>(does not affect visit history)</i>

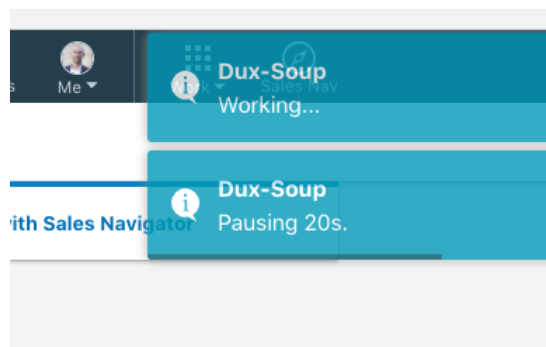
**: only available when the Dux icon colours green, indicating that the browser is displaying a People-search result. Hit Stop Robot to stop the automated action.*

Sin embargo, no estoy listo para visitar perfiles, ya que quiero usar Dux Soup para crear primero una gran base de datos de todos los contactos. Por lo tanto, voy a elegir la función 'Escanear perfiles'.

Al elegir esto, significa que escaneará todos los perfiles sin que nadie sepa que ha mirado su perfil (¡tan astuto!).

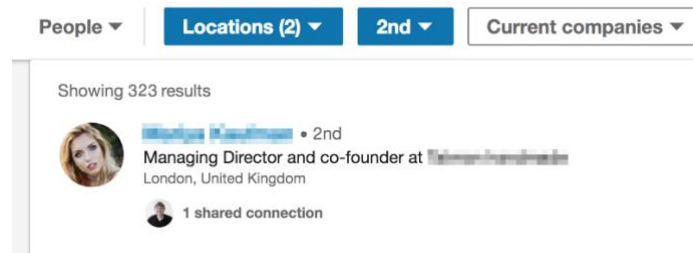


Una vez que haga clic en los perfiles de escaneo, verá la siguiente imagen y Dux trabajará arduamente en todos los perfiles.



Esto funcionará en cualquier búsqueda de hasta 100 páginas. No importa cuántas conexiones haya, no podrá escanear más de exactamente 1000 perfiles.

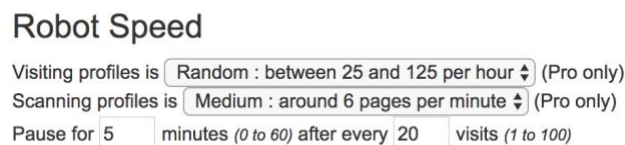
Una vez que la búsqueda haya finalizado, verá que la cantidad de perfiles grabados ahora ha aumentado y se muestra como 323 perfiles grabados, el mismo número producido por mi búsqueda.



Sugerencia adicional : si desea acelerar la velocidad de los perfiles que se escanean, vaya a Opciones en Sopa Dux:



A continuación, desplácese hacia abajo hasta que vea "Velocidad del robot":



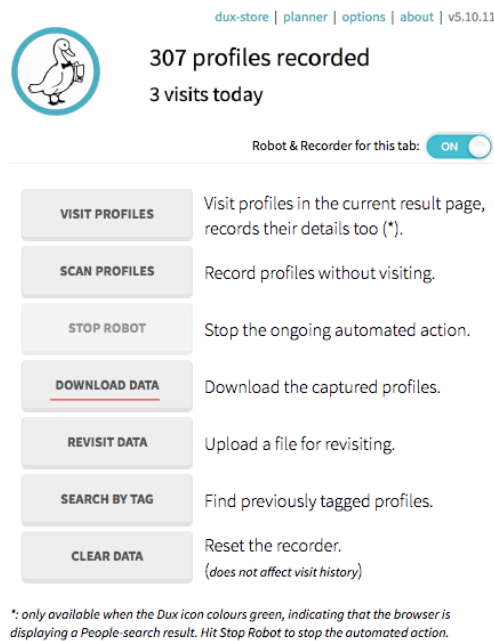
Aquí puede cambiar la velocidad de los perfiles de escaneo.

De todos modos, volviendo a los datos, ahora tengo 387 Perfiles escaneados y el siguiente paso es descargar estos datos.


Paso 3: ¡Descarga!

Solo un puntero rápido aquí, antes de descargar datos, es posible que desee ejecutar los pasos 1 y 2 nuevamente, pero cambie los criterios de búsqueda. Por ejemplo, puede agregar nuevas industrias, ubicaciones, títulos de trabajo o incluso agregar conexiones de tercer grado también. El resultado de esto será un nuevo conjunto de conexiones para que escanee. Establezca un objetivo de quizás 2500 perfiles para escanear y siga repitiendo los pasos 1 y 2 hasta que tenga un buen conjunto de datos.

Cuando esté listo y tenga una gran base de datos de perfiles visitados, haga clic en el ícono Dux-Soup y verá que ha aumentado la cantidad de perfiles visitados:



dux-store | planner | options | about | v5.10.11

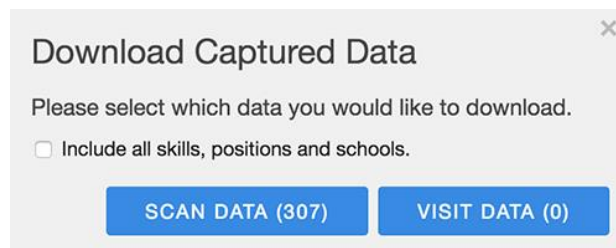
 307 profiles recorded
3 visits today

Robot & Recorder for this tab: ON

VISIT PROFILES	Visit profiles in the current result page, records their details too (*).
SCAN PROFILES	Record profiles without visiting.
STOP ROBOT	Stop the ongoing automated action.
DOWNLOAD DATA	Download the captured profiles.
REVISIT DATA	Upload a file for revisiting.
SEARCH BY TAG	Find previously tagged profiles.
CLEAR DATA	Reset the recorder. (does not affect visit history)

*: only available when the Dux icon colours green, indicating that the browser is displaying a People-search result. Hit Stop Robot to stop the automated action.

A continuación, haga clic en "Descargar datos" y verá la siguiente ventana emergente:



Download Captured Data ×

Please select which data you would like to download.

Include all skills, positions and schools.

SCAN DATA (307) **VISIT DATA (0)**

Usted solo ha estado escaneando datos, así que elija 'escanear datos'. Disculpas por decir lo obvio, pero solo quiero estar seguro :)

Haga clic en Escanear datos y se creará un archivo CSV. Haga clic en el archivo CSV y verá el siguiente tipo de datos:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	id	ScanTime	Profile	First Name	Last Name	Title	Industry	Location	My Notes			
2	id.7516075	#####	https://www.Michaela	Jedinak		Co-founder f Apparel & Fa	London, Unit					
3	id.16327756	#####	https://www.Jenna	Barnes		CEO/Creativi Apparel & Fa	Manchester,					
4	id.19180181	#####	https://www.Cecile	Reinaud		Founder and Apparel & Fa	London, Unit					
5	id.48740840	#####	https://www.Patrick	Dudley Willi		Founder and Apparel & Fa	London, Unit					
6	id.7194436	#####	https://www.Diane	Loviglio		CEO & Co-Fo Apparel & Fa	San Francisct					
7	id.4737546	#####	https://www.Dave	Cobban		CEO, Co-Fou Apparel & Fa	Portland, Ori					
8	id.41289264	#####	https://www.Andria	Sandru		Creative Dire Apparel & Fa	London, Unit					
9	id.44951770	#####	https://www.Andrew	Thompson		co-founder i Apparel & Fa	Birmingham,					
10	id.58732	#####	https://www.Uri	Minkoff		Co-Founder i Apparel & Fa	Greater New					
11	id.43141475	#####	https://www.Chloe	Williams		CEO, Founde Apparel & Fa	Bristol, Unite					
12	id.27648853	#####	https://www.Ray	Dillman Neu		Co-Founder I Apparel & Fa	Miami/Fort L					
13	id.18008635	#####	https://www.Anna	Freemantle z		Director Edir Apparel & Fa	Edinburgh, U					
14	id.57820084	#####	https://www.Kirsty	Emery		Fashion Dire Apparel & Fa	London, Unit					
15	id.11700493	#####	https://www.Carmen	Chen Wu		Creative Dire Apparel & Fa	Greater New					
16	id.23900746	#####	https://www.Heike	Schnell		Founder at V Apparel & Fa	London, Unit					
17	id.11677647	#####	https://www.Rich	Opong		Co-Founder, Apparel & Fa	London, Unit					
18	id.72125230	#####	https://www.Rachel	Fong		Co Founder i Apparel & Fa	London, Unit					
19	id.12865741	#####	https://www.Eliot	Young		Commercial Apparel & Fa	London, Unit					
20	id.18024633	#####	https://www.Kash	Mokhber		Co Founder i Apparel & Fa	Greater Los J					
21	id.18834012	#####	https://www.Dominic	Portman		Founder/ Ms Apparel & Fa	Worcester, L					
22	id.56691760	#####	https://www.Sean	Rimokh		Co-Founder i Apparel & Fa	Greater Los J					
23	id.84200847	#####	https://www.Nathan	Klein		Creative Dire Apparel & Fa	London, Unit					
24	id.40859216	#####	https://www.Daniel	Moreira		Freelance Cr Apparel & Fa	Reading, Uni					
25	id.885209	#####	https://www.Jonny	Imerman		Co-Founder i Apparel & Fa	Greater Chic					
26	id.14254516	#####	https://www.Bridie	Rimmer		Fashion Desi Apparel & Fa	Harrogate, U					
27	id.21512753	#####	https://www.Efrat	Rassin		CEO & Co-foi Apparel & Fa	London, Unit					
28	id.54041091	#####	https://www.Sharlene	Gerus		Founder at n Apparel & Fa	Greater Los J					
29	id.8078802	#####	https://www.Ella	Vine		Managing DI Apparel & Fa	London, Unit					
30	id.84442752	#####	https://www.Alice	Stone		Founder/Cre Apparel & Fa	London, Unit					
31	id.9587554	#####	https://www.Lucia	Silver		Founder & C Apparel & Fa	London, Unit					
32	id.73196173	#####	https://www.Tori	Kempzell		CEO & Creati Apparel & Fa	Peterboroug					
33	id.24164043	#####	https://www.Walker	Williams		Founder at T Apparel & Fa	Providence, I					
34	id.63666866	#####	https://www.Naqiyah	S		Founder & C Apparel & Fa	London, Unit					
35	id.12902554	#####	https://www.Jacob	HÄsgg		Co-Founder I Apparel & Fa	Greater Los J					
36	id.54626683	#####	https://www.Waqas	Ali		Co-founder c Apparel & Fa	San Francisct					
37	id.49673987	#####	https://www.Heather	Falconer		Creative Dire Apparel & Fa	Greater New					

Un punto a tener en cuenta aquí es que no ha visitado los perfiles y por lo tanto no tendrá las direcciones de correo electrónico de las personas, solo sus nombres y perfiles, ¡pero eso es todo lo que necesita, lo prometo!

Paso 4: Tidy

"La diferencia entre algo bueno y algo grande es la atención al detalle"

Su perfil de LinkedIn tiene que durar muchos años, por lo que quiere asegurarse de que las personas con las que se conecta siempre sean relevantes. Esto tiene mucho sentido tanto en términos de mantener una alta calidad de su cuenta, pero también es mucho más probable que las personas acepten conexiones en industrias similares e intereses para usted.

Por lo tanto, cada vez que descargo los datos, siempre examino todos los datos para verificar si alguien ha entrado por la red con quien no me gustaría conectarme. La forma más fácil de hacerlo es escanear las industrias o los roles de trabajo y ver si hay alguien que parezca fuera de lugar. Si no está seguro de ellos, haga clic en el perfil de LinkedIn y vea si son relevantes. Si todos los dejan, si no son relevantes, elimínelos de la hoja de cálculo.

Con frecuencia, las personas no aprovechan este paso, pero no puedo enfatizar lo suficiente cómo la atención al detalle para enfocar solo los datos correctos puede tener un gran impacto a largo plazo.

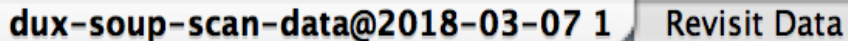
Paso 5: Revisita

Ahora, en el momento que todos han estado esperando, ¡REVISEN ESOS DATOS! Si ha dedicado un par de horas / días o semanas a crear una base de datos, ha ordenado todo y tiene las personas exactas con las que desea conectarse, ahora es el momento de revisar los datos.

Para aclarar, revisar los datos significa cargar una lista de perfiles de LinkedIn a Dux Soup que desee visitar y / o conectarse.

Para hacer esto, aconsejaría la siguiente rutina: (pd podría usar el etiquetado para hacer esto en lugar de los siguientes pasos, pero lo resaltaré en un blog separado)

1. Decide con cuántas personas quieres conectarte, en mi contexto 150 personas por día
2. En su CSV de datos que ha descargado, cree una pestaña extra llamada 'Dux Revisited' (puede llamar a esto como quiera, así es como lo hago)



dux-soup-scan-data@2018-03-07 1 Revisit Data

3. En la pestaña 1 de sus datos, agregue una columna llamada 'Dux Revisited' como esta:

4. Como quiero volver a visitar a 150 personas por día, copie a 150 personas de la primera pestaña para volver a visitar la pestaña.

Consejo rápido:

Si lo deseas, puedes subir la lista completa y confiar en el sueño del robot para parar y comenzar hasta que la lista esté lista. Esto requiere una computadora dedicada, probablemente, ya que necesita dejarlo funcionando.

5. En la primera pestaña, actualice todas estas 150 para que tengan un estado Pendiente:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	id	ScanTime	Profile	First Name	Last Name	Title	Industry	Location	Dux Revisited	
2	id.7516075	#####	https://www	Michaela	Jedinak	Co-founder	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
3	id.16327756	#####	https://www	Jenna	Barnes	CEO/Creativ	Apparel & Fa	Manchester,	Pending	
4	id.19180181	#####	https://www	Cecile	Reinaud	Founder and	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
5	id.48740840	#####	https://www	Patrick	Dudley Willi	Founder and	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
6	id.7194436	#####	https://www	Diane	Loviglio	CEO & Co-Fo	Apparel & Fa	San Francis	Pending	
7	id.4737546	#####	https://www	Dave	Cobban	CEO, Co-Fou	Apparel & Fa	Portland, Ori	Pending	
8	id.41289264	#####	https://www	Andra	Sandru	Creative Dire	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
9	id.44951770	#####	https://www	Andrew	Thompson	co-founder	Apparel & Fa	Birmingham,	Pending	
10	id.58732	#####	https://www	Uri	Minkoff	Co-Founder	Apparel & Fa	Greater New	Pending	
11	id.43141475	#####	https://www	Chloe	Williams	CEO, Founde	Apparel & Fa	Bristol, Unite	Pending	
12	id.27648853	#####	https://www	Ray	Dillman Neu	Co-Founder	Apparel & Fa	Miami/Fort L	Pending	
13	id.18008635	#####	https://www	Anna	Freemantle	Director Edir	Apparel & Fa	Edinburgh, U	Pending	
14	id.57820084	#####	https://www	Kirsty	Emery	Fashion Dire	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
15	id.11700493	#####	https://www	Carmen	Chen Wu	Creative Dire	Apparel & Fa	Greater New	Pending	
16	id.23900746	#####	https://www	Heike	Schnell	Founder at V	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
17	id.11677647	#####	https://www	Rich	Opong	Co-Founder,	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
18	id.72125239	#####	https://www	Rachel	Fong	Co-Founder	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
19	id.12865741	#####	https://www	Eliot	Young	Commercial,	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	
20	id.18024633	#####	https://www	Kash	Mokhber	Co-Founder	Apparel & Fa	Greater Los	Pending	
21	id.18834012	#####	https://www	Dominic	Portman	Founder/ Me	Apparel & Fa	Worcester,	Pending	
22	id.56691760	#####	https://www	Sean	Rimokh	Co-Founder	Apparel & Fa	Greater Los	Pending	
23	id.84200847	#####	https://www	Nathan	Klein	Creative Dire	Apparel & Fa	London, Unit	Pending	

Hago esto para poder hacer un seguimiento de a quién he vuelto a visitar y qué datos son nuevos para volver a visitar en el futuro.

6. En la segunda pestaña que ha creado llamada 'Dux Soup Revisited', ahora debe tener 150 personas para conectarse (o la cantidad que desee conectar por día) Haga clic en archivo, Guardar como y elija CSV:

Save As: dux-soup-scan-data@2018-03-07 16h2!

Tags:

Where: Downloads

Format: Comma Separated Values (.csv)

Description
Exports the data on the active sheet to a text file that uses commas to separate values in cells.

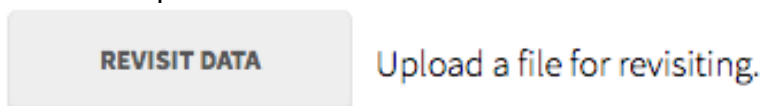
[Learn more about file formats](#)

Options... Compatibility Report... ⚠ Compatibility check recommended

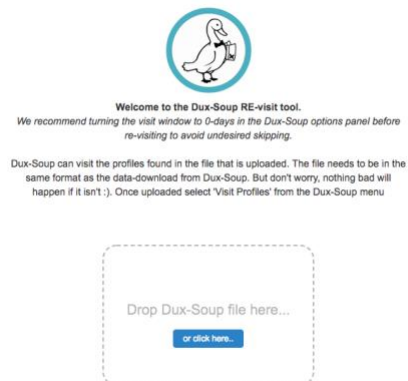
Cancel Save

¡Ahora tiene el archivo listo para cargar en Dux para volver a visitarlo!

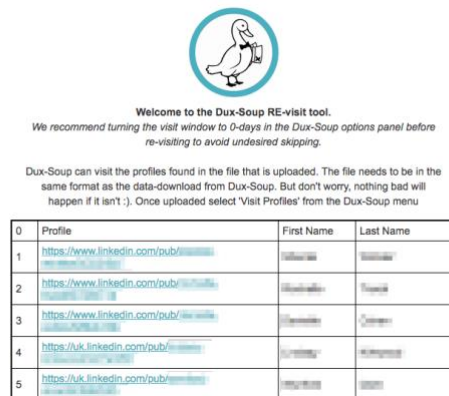
7. Regrese a su perfil de linkedin, y una vez que haya iniciado sesión, haga clic de nuevo en el ícono de sopa Dux:



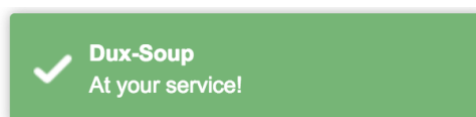
Ahora elija 'Revisitar datos' y será llevado a la siguiente pantalla:



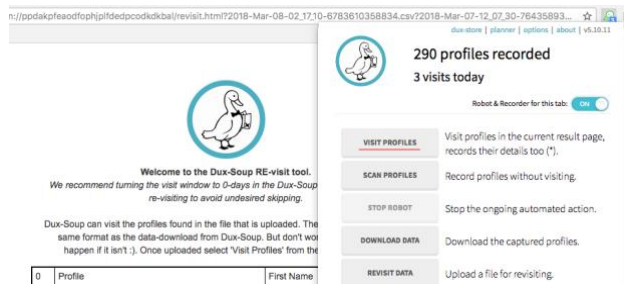
¿Recuerdas ese archivo CSV que descargaste en el Paso 6? Simplemente vaya a 'haga clic aquí' y elija el archivo CSV que haya descargado:



¡Y el bueno de Dux aparecerá en la parte superior derecha de tu pantalla para hacerte saber que está listo!



Desde aquí, todo lo que necesita hacer es volver a hacer clic en el ícono de la sopa Dux, y esta vez elija 'Visitar perfiles'.

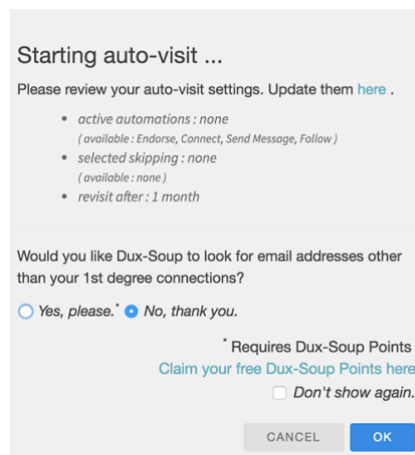


Consejo rapido:

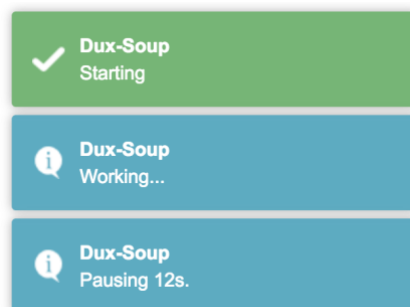
Asegúrese de que en las opciones, haya marcado 'Enviar solicitudes conectadas e incluya un mensaje personalizado'

- Send connection requests to 2nd and 3rd degree connections during visits using standard LinkedIn or Sales Navigator. (Pro only)
WARNING! Too many rejected invites can lead to LinkedIn blocking your account. Handle with care!
- Include a personalised message with the Connection request (recommended)

El mensaje final que verá es la opción de que Dux le pregunte si desea recopilar las direcciones de correo electrónico que usted elija:



Después de eso, verás que el viejo Dux se pone a trabajar y se conecta con todos los de tu lista:

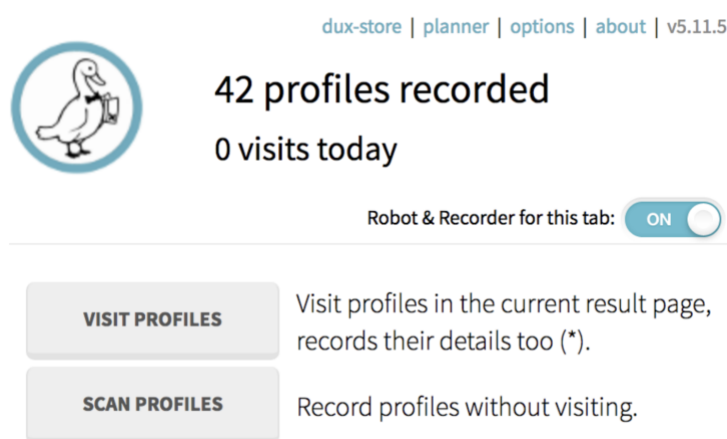


8 Visitar vs escanear perfiles de LinkedIn con Dux-Soup: ¿Cuál es la diferencia?

Una de las preguntas más frecuentes que recibimos en el soporte de Dux-Soup es la de los clientes que tratan de descubrir la diferencia entre escanear perfiles y visitar perfiles. Así que aquí hay un blog detallado que explica las diferencias entre estas dos funciones Dux-Soup.

¿Dónde empiezo?

Para encontrar estas funciones, primero inicie sesión en LinkedIn, busque una lista de perfiles que le interesen, luego haga clic en el ícono Dux-Soup en su navegador Chrome para ver el siguiente menú desplegable:



The screenshot shows the Dux-Soup extension interface. At the top right, there are links: [dux-store](#) | [planner](#) | [options](#) | [about](#) | v5.11.5. On the left is a circular icon of a duck. To its right, the text reads "42 profiles recorded" and "0 visits today". Below this is a toggle switch labeled "Robot & Recorder for this tab:" which is currently turned "ON". At the bottom, there are two buttons: "VISIT PROFILES" and "SCAN PROFILES".

VISIT PROFILES Visit profiles in the current result page, records their details too (*).

SCAN PROFILES Record profiles without visiting.

Visite los perfiles

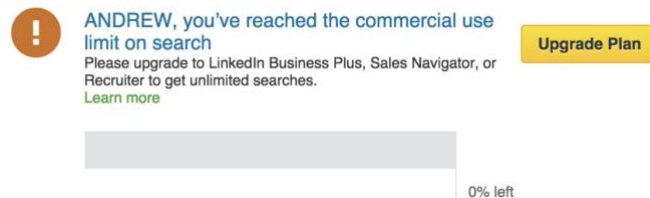
Al hacer clic en el botón "Visitar perfiles", Dux-Soup se ejecutará automáticamente a través de los perfiles de LinkedIn y abrirá perfiles de LinkedIn de a uno por vez. Este es exactamente el mismo proceso que si hicieras clic manualmente en el perfil de LinkedIn de una persona y lo visualizaras. Si elige visitar perfiles, el propietario del perfil también recibirá una notificación de que ha visitado su perfil, lo que puede ser una buena idea si quiere estar en su radar antes de enviarles un mensaje de solicitud de conexión.

Perfiles de escaneo

Escanear perfiles significa que Dux-Soup escaneará rápidamente varias cuentas de LinkedIn y extraerá información de estos perfiles sin verlos realmente. Esto no será clasificado por LinkedIn como visitar un perfil. Ningún usuario sabrá que ha extraído información sobre su perfil.

¿Cómo afecta esto tus asignaciones de LinkedIn?

Dependiendo del tipo de cuenta de LinkedIn que tenga, estará limitado en el número de búsquedas y vistas de perfiles que puede realizar con LinkedIn. Por ejemplo, en una cuenta gratuita de LinkedIn, solo puede ejecutar 50 búsquedas únicas por mes, si intenta buscar más de eso, verá este mensaje:



El punto a tener en cuenta aquí es que el "límite de búsqueda comercial" no está relacionado solo con nuevas búsquedas. La búsqueda a través de una lista de resultados consumirá esto también. Por lo tanto, los perfiles de escaneo también consumirán esta asignación. Lo bueno es que puede usar la lista resultante varias veces, sin consumir su asignación ni requerir el uso de la búsqueda de LinkedIn.

¿Qué datos obtienes?

El objetivo de usar Dux-Soup es construir su red, hacer crecer sus conexiones y generar clientes potenciales, pero una pregunta importante a considerar es qué técnica es la más eficiente para usted: ¿escaneando o visitando?

Visitando perfiles

Visitar perfiles es la forma más completa de obtener muchos datos a medida que se capturan los siguientes campos:

Id Number	CompanyWebsite	
VisitTime	Email	
Profile	Phone	
Degree	IM	
First Name	Twitter	
Middle Name	Location	
Last Name	Industry	
Company	My Tags	
CompanyPro	My Notes	

Además, al visitar, Dux-Soup puede extraer el historial de empleo, la educación y la lista de habilidades del perfil.

Perfiles de escaneo

El escaneo de perfiles es mucho más rápido que visitar, ya que Dux no tiene que abrir cada perfil uno por uno, sino que puede trabajar rápidamente a través de cientos de

perfiles en minutos. Los campos que se descargan de los datos de escaneo son los siguientes:

Id Number	Title
Scan time	Location
Profile	My Notes
First Name	
Last Name	

Como puede ver comparando los dos resultados, la información adicional que obtiene al visitar los perfiles en comparación con el escaneo es:

1. Grado (por ej .: conexión de 1 ° , 2 ° o 3 ° grado)
2. nombre de empresa
3. Perfil de la compañía
4. Página Web de la compañía
5. Email
6. Teléfono
7. ESTOY
8. Gorjeo
9. Industria

¿Por qué usar uno u otro?

Para poder seleccionar la mejor opción entre visita y exploración, debe tener claro qué es lo que está intentando lograr.

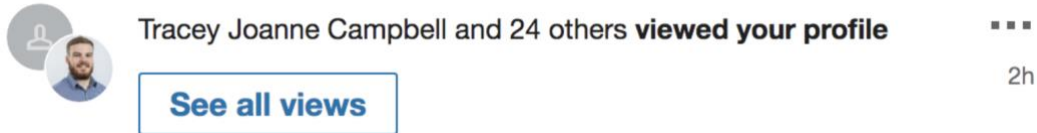
(1) Use los perfiles de visitas para calentar sus cables fríos y para descargar resúmenes de perfil detallados.

(2) Use perfiles de escaneo para crear listas CSV con información de perfil mínima, para ingresar en la herramienta RE-visit de Dux-Soup u otras herramientas (especialmente útil para cuentas LI gratuitas ya que permite la reutilización de resultados de búsqueda, trabajando en torno a la búsqueda comercial límite).

Para ayudarlo a lograr estos objetivos, visitar y escanear cada uno tiene sus propias capacidades únicas.

Capacidades de Visiting Profiles

1. Use la opción de visitar perfiles para ver los perfiles de varias personas. El destinatario verá una notificación como la siguiente para ver que ha visitado su página de LinkedIn, y es posible que esté dispuesto a comunicarse con usted.



2. Use "Perfiles de visita" para enviar un mensaje de solicitud de conexión a todas las personas que son relevantes para usted (debe ser un usuario de Dux-Soup Pro para tener acceso a esta característica). Asegúrate de que tienes estas dos casillas marcadas en tus opciones de Dux-Soup para personalizar el mensaje:

Automated Actions

These actions are executed automatically during auto-visiting of profiles.

- Send connection requests to 2nd and 3rd degree connections during visits using standard LinkedIn or Sales Navigator.
- WARNING! Too many rejected invites can lead to LinkedIn blocking your account. Handle with care!*
- Include a personalised message with the Connection request (recommended)

3. Use "Perfiles de visita" para enviar mensajes personalizados a sus conexiones de primer grado. Asegúrese de que la siguiente configuración esté marcada en Opciones de Dux-Soup y que en su búsqueda de LinkedIn, filtre personas por conexiones de primer grado.

- Send a personalised message to 1st Degree Connections using standard LinkedIn or Sales Navigator

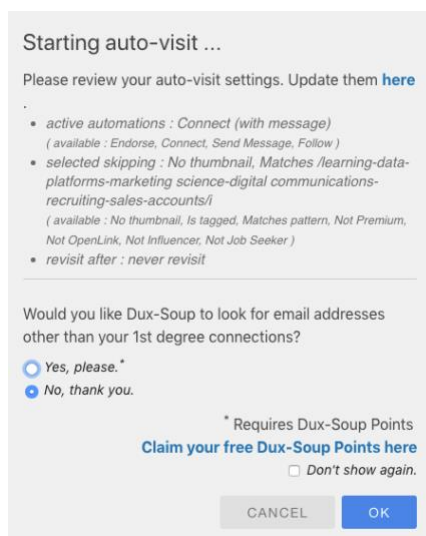
Enter direct message here, for example:
Hi _FN_, it's been a while! I see you're still based in _LO_, I love the lakes up there.
Cheers,

All people filters

First name	Company	Connections
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 1st
Last name	School	<input type="checkbox"/> 2nd
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 3rd+
Title		
<input type="text"/>		

4. Por último, pero lo más importante, puedes usar Dux-Soup para obtener direcciones de correo electrónico. Al visitar los perfiles, siempre que tenga Puntos Dux-Soup y marque la casilla para recuperar los correos electrónicos, Dux intentará encontrar la

dirección de correo electrónico de los destinatarios. Esto es ideal para recibir correos electrónicos que podrían usarse para enviar campañas por correo electrónico.



Capacidades de los perfiles de escaneo

1. A menudo, su búsqueda en LinkedIn puede traer muchos resultados, la mayoría de los cuales pueden parecer relevantes, pero hay algunas personas con las que no desea conectarse. Al escanear todos estos perfiles primero, puede descargar todos los datos y ordenar manualmente todos los perfiles que sean relevantes para su mercado objetivo. Una vez que haya ordenado los datos, puede usar la opción Dux-Soup Re-visit para conectarse con todos estos perfiles ([consulte un blog sobre cómo volver a consultar los datos aquí](#)).
2. La misma técnica también se aplica al escaneo de la lista de miembros de un grupo para recuperar los primeros 2500 miembros de cualquier grupo de LinkedIn ([consulte un blog sobre cómo usar Dux-Soup para grupos de LinkedIn aquí](#)) o la lista de ex alumnos de un colegio .

Para resumir, la principal diferencia entre visitar perfiles y perfiles de escaneo son:

Los perfiles de visita le brindan más datos, incluidos nombres de compañías y direcciones de correo electrónico, y le dan la opción de enviar mensajes de solicitud de conexión personalizados, pero es mucho más lento.

Los perfiles de escaneo son ideales para recopilar rápidamente una gran cantidad de datos, de modo que puede organizarlos manualmente y luego volver a visitar todos estos datos en una fecha posterior. Además, las personas no sabrán que ha visto su perfil y la información capturada.

9 Dux Soup para LinkedIn Recruiter

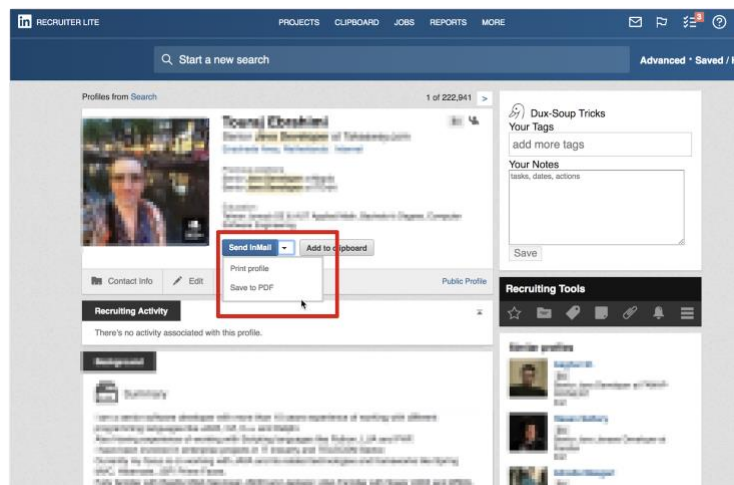
Muchas personas conocen y aman el uso de Dux-Soup para conectarse con nuevas personas y generar oportunidades de ventas, pero hay otra forma muy efectiva de utilizar esta herramienta que me encantaría mostrarte: la contratación.

LinkedIn Recruiter es una herramienta increíble para encontrar candidatos potenciales que le brinda mucha más disponibilidad que una cuenta básica de LinkedIn o Sales Navigator ([lea más sobre el reclutador en LinkedIn](#)). Algunos de los beneficios que obtendrá con Recruiter Lite (la versión más básica) son:

- Herramientas de búsqueda avanzada tales como Universidad, Habilidades, Ubicación
- Visibilidad ilimitada de su red de tercer grado
- Canal de candidatos integrado en LinkedIn para administrar a todos
- 30 correos electrónicos por mes para enviar mensajes directamente a las personas

A través de una cuenta LinkedIn Recruiter, usted tiene la capacidad de ver información mucho más detallada sobre los candidatos, como trabajos anteriores y universidades, así como la capacidad de ver los perfiles de las personas sin que el candidato lo sepa.

Sin embargo, uno de los problemas con Recruiter es que no puede enviar solicitudes de conexión solo por correo.



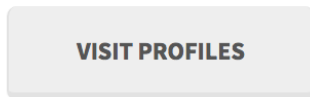
La dificultad con esto es que las personas a menudo tienden a responder a un mensaje 'inmail' de la misma manera que responden a un mensaje de 'correo electrónico frío' y simplemente lo ignoran. Mientras que si se conecta con alguien, ellos aceptan su solicitud y le dan permiso para comunicarse con usted. Es una validación clave que podrían convertirse en potenciales candidatos o candidatos en este contexto.

Cómo usar Dux-Soup con Recruiter

El reclutamiento es muy específico y está buscando a las personas más adecuadas, con el conjunto de habilidades adecuado para que coincida con ciertos roles. Esto puede llevar mucho tiempo buscando manualmente a través de LinkedIn y tratando de encontrar personas una a una.

Al usar Dux Soup with Recruiter, el objetivo es automatizar el proceso de búsqueda de candidatos potenciales rápidamente, de modo que dedique su tiempo a filtrarlos. Para hacer esto, aconsejaría los siguientes pasos:

1. Configure sus criterios de búsqueda en LinkedIn Recruiter para encontrar sus candidatos ideales. Esto incluirá la ubicación, el rol del trabajo, las habilidades, la experiencia y cualquier otro factor relevante.
2. Use la función Visitar en Dux-Soup para visitar todos los perfiles que coinciden con sus criterios de búsqueda.
- 3.



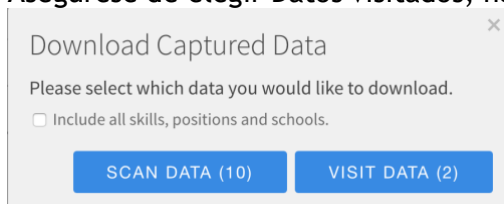
Visit profiles in the current result page, records their details too (*).

3. Una vez que los haya visitado a todos, use la función 'descargar datos' de Dux-Soup para descargar todos los perfiles.



Download the captured profiles.

Asegúrese de elegir Datos visitados, no datos escaneados.



4. Con los datos descargados en una hoja de cálculo, ahora puede 'ordenar' todo y eliminar cualquiera de los perfiles que no son relevantes, por ejemplo, perfiles con habilidades incorrectas, ubicación, etc.

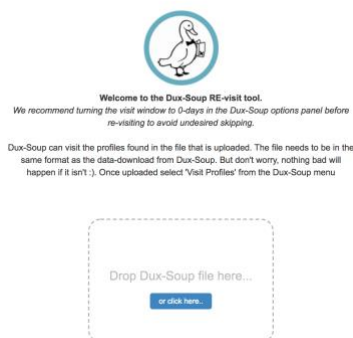
Una vez que todos sus datos estén ordenados, tendrá una lista perfecta de todos los candidatos relevantes.

5. Regrese a su cuenta básica de LinkedIn (no a la cuenta de Reclutador), haga clic en el ícono Dux-Soup y haga clic en 'volver a visitar los datos'.

REVISIT DATA

Upload a file for revisiting.

Verá esta pantalla emergente:



Todo lo que necesita hacer es cargar su archivo Excel con sus datos ordenados donde dice 'haga clic aquí', y ahora puede conectarse con todos sus candidatos objetivo (el archivo debe estar en formato csv para funcionar correctamente, con las columnas named linkedin Profile, First Name, Last Name).

¿Por qué conectarse con los candidatos?

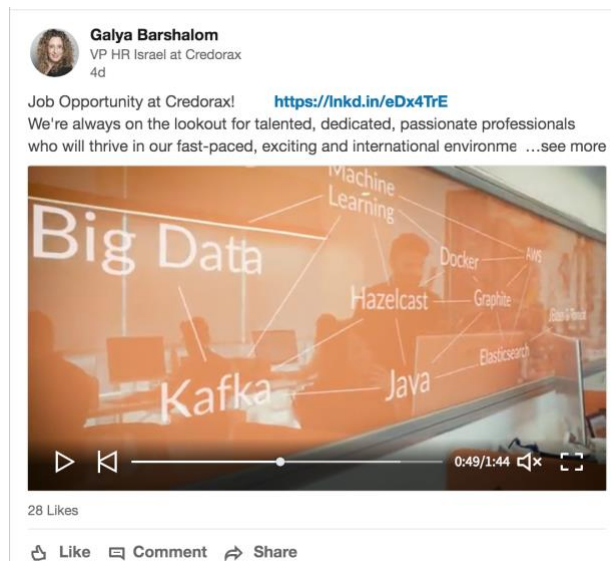
Como reclutador, debe tener un enfoque lo más personal posible con un candidato potencial para garantizar que establezca la relación correcta con ellos desde el principio. En lugar de enviar un mensaje por correo electrónico, una solicitud de conexión le dará al candidato la opción de aceptarlo o ignorarlo. Si aceptan, significa que están felices de hablar con usted y luego pueden enviarles un mensaje de seguimiento para presentar el papel potencial con más detalle. No solo eso, sino que ahora serán conexiones de primer grado que le darán acceso a todas sus conexiones de segundo grado, ampliando su red para futuras contrataciones.

Sugerencia de bonificación (1): cambiar el perfil en su título

Otra forma de encontrar los candidatos correctos es cambiar el título en su perfil de LinkedIn a "ahora estamos contratando". Esto significa que en lugar de usar Dux-Soup para enviar solicitudes de conexión, simplemente puede visitar los perfiles. Si está utilizando una cuenta básica de LinkedIn aquí en lugar de Reclutador, los candidatos verían que ha visitado su perfil, verían en el título de su perfil que están contratando y pueden postularse para el puesto.

Sugerencia de bonificación (2): orientar a las personas a las que les gusta o comentar sus publicaciones

Si publica un comentario en su cuenta de LinkedIn que indique que está contratando, muchas de sus redes lo verán y le gustarán o comentarán.



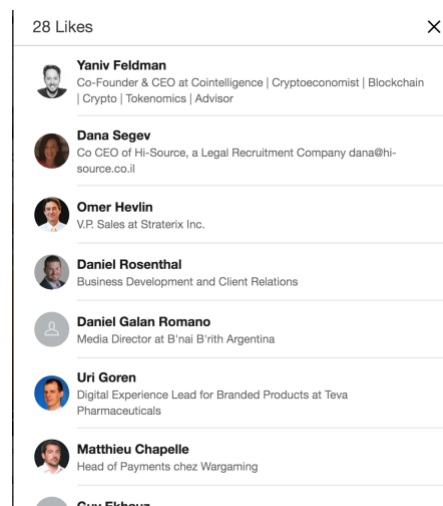
Galya Barshalom
VP HR Israel at Credorax
4d

Job Opportunity at Credorax! <https://lnkd.in/eDx4TrE>
We're always on the lookout for talented, dedicated, passionate professionals who will thrive in our fast-paced, exciting and international environme ...see more

28 Likes

Like Comment Share

Con Dux-Soup, puede ver a todas las personas a quienes les ha gustado el comentario y escanear o visitar sus perfiles para conectarse.



28 Likes

- Yaniv Feldman**
Co-Founder & CEO at Cointelligence | Cryptoeconomist | Blockchain | Crypto | Tokenomics | Advisor
- Dana Segev**
Co CEO of Hi-Source, a Legal Recruitment Company dana@hi-source.co.il
- Omer Hevlin**
V.P. Sales at Straterix Inc.
- Daniel Rosenthal**
Business Development and Client Relations
- Daniel Galan Romano**
Media Director at B'nai B'rith Argentina
- Uri Goren**
Digital Experience Lead for Branded Products at Teva Pharmaceuticals
- Matthieu Chapelle**
Head of Payments chez Wargaming
- Guv Ekhaus**

Esto es muy poderoso ya que estas personas están directamente interesadas en el contenido que ha publicado y estarán interesadas en el puesto o con gusto lo ayudarán a compartir la publicación e introducir personas relevantes.

Al usar Dux-Soup con Recruiter, puede automatizar el proceso de búsqueda de muchos candidatos potenciales y luego automatizar el proceso de conexión creando múltiples candidatos con los que puede hablar sin la necesidad de inmails, así como hacer crecer sus conexiones al mismo tiempo.

10 Cómo conectarse con personas en grupos, incluso si usted no es parte de ellos

** Tenga en cuenta que deberá tener una cuenta de LinkedIn Sales Navigator para que esto funcione.*

Al buscar nuevas personas para conectarse en LinkedIn, el objetivo es tratar de encontrar el mercado objetivo más apropiado. Esto se puede lograr a través de búsquedas de filtrado por industria, ubicación, roles de trabajo y una combinación de otras categorías.

Por lo general, una buena búsqueda es suficiente para encontrar miles de personas que se ajustan a sus criterios. Sin embargo, a menudo quiero probar y conectarme con personas que tienen cierto interés en áreas específicas y esto puede ser mucho más difícil. Por ejemplo, si está buscando a alguien que esté interesado en el desarrollo inmobiliario, eventos al aire libre o interesado en comprar Bitcoin, estos intereses probablemente no se incluirán en su perfil de LinkedIn.

Sin embargo, muchas personas se unirán a un grupo de LinkedIn donde pueden compartir algunos intereses comunes. Por lo tanto, si puede encontrar grupos de LinkedIn que sean relevantes para su mercado objetivo, lo más probable es que la gente de estos grupos sea la audiencia ideal para conectarse.

(Para un resumen sobre cómo unirse a los grupos de LinkedIn y usar Dux-Soup, consulte [este blog](#))

Este enfoque funciona increíblemente bien si puede encontrar los grupos más relevantes de LinkedIn aceptados en ellos. Sin embargo, he recibido muchos comentarios de los miembros de la comunidad Dux-Soup de que les resulta difícil unirse a todos los grupos de los que quieren formar parte.

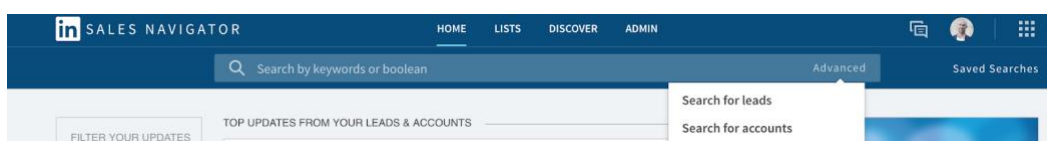
NO TE PREOCUPES! ¡NO DEBE ACEPTARSE EN UN GRUPO PARA RETIRAR A TODOS LOS USUARIOS DE ESE GRUPO!

Así es, al usar este hack en LinkedIn, puedes encontrar el público objetivo perfecto de los grupos sin siquiera intentar unirse a ellos. ¿Emocionado?

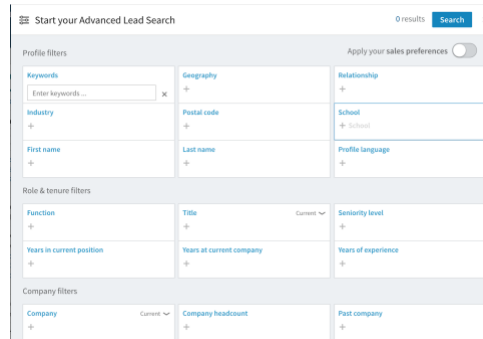
Paso 1: prepare la configuración en Sales Navigator

Recuerda, este truco solo funciona con Sales Navigator y no con la cuenta de LinkedIn básica.

¡Empecemos! Ir a Sales Navigator:



y crea una nueva búsqueda de 'leads'. Una vez que haya hecho clic en Buscar clientes potenciales, verá un cuadro emergente para ingresar todos los criterios que está buscando:



The screenshot shows the 'Start your Advanced Lead Search' interface. It features a search bar at the top right with '0 results' and a 'Search' button. Below the search bar, there are several filter sections:

- Profile filters:** Includes fields for Keywords, Industry, First name, Last name, Geography, Postal code, Relationship, School, and Profile language.
- Role & tenure filters:** Includes fields for Function, Title (with a 'Current' dropdown), Seniority level, Years in current position, Years at current company, and Years of experience.
- Company filters:** Includes fields for Company (with a 'Current' dropdown), Company headcount, and Past company.

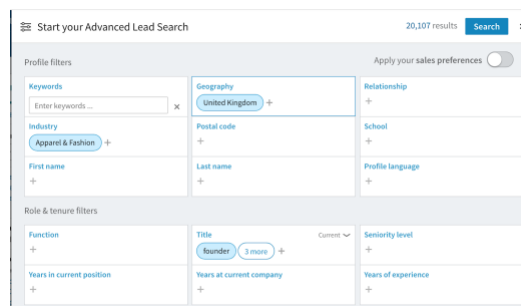
Ingrese todos los criterios de búsqueda para encontrar su mercado objetivo. En este ejemplo, voy a usar:

Industria: indumentaria y moda

Geografía: Reino Unido

Título: Fundador / Propietario / Co Fundador / Director

Su búsqueda ahora debe verse así:



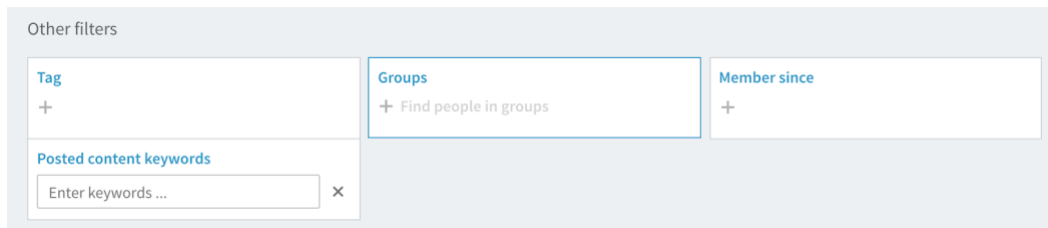
The screenshot shows the 'Start your Advanced Lead Search' interface with filters applied. The search bar now shows '20,107 results' and a 'Search' button. The filters applied are:

- Profile filters:** Industry is set to 'Apparel & Fashion', Geography is set to 'United Kingdom', and Title is set to 'founder' (with '3 more' options visible).

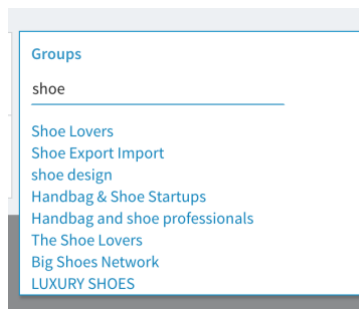
Aunque esto muestra 20,107 resultados, no es muy específico para lo que estoy buscando. En el contexto de este ejemplo, quiero buscar todas las empresas que solo tengan interés en el calzado. Por lo tanto, la mejor manera es buscar en todos los grupos cuyos miembros sean parte de otros grupos relacionados con el calzado.

Paso 2: agregue la búsqueda de grupo a la configuración de Sales Navigator

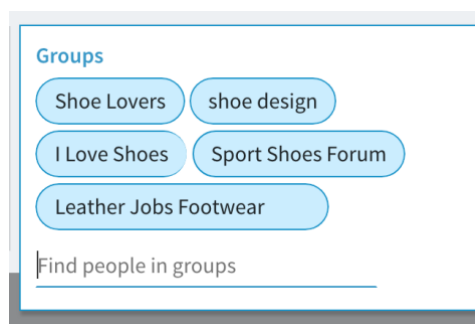
En la misma búsqueda, aplicará la búsqueda de grupo. Simplemente desplácese hacia abajo en la página y verá una sección llamada 'otros filtros':



Es posible que no conozcas los nombres exactos de los Grupos y, por lo tanto, solo tienes que escribir todo lo relacionado con los zapatos para este ejemplo y verás un menú desplegable de todos los grupos:

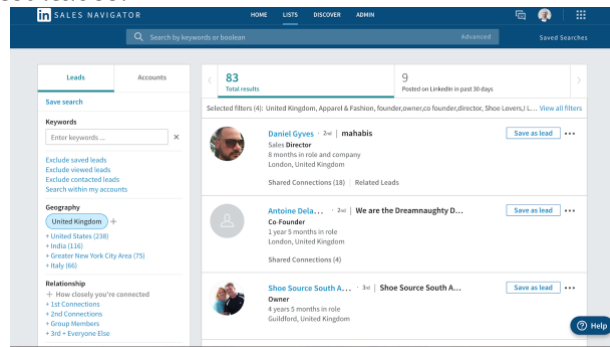


Agregue cualquier grupo que crea que podría ser relevante para usted y se verá así:



Si retrocede hasta la parte superior de la página, verá que los criterios de búsqueda habrán cambiado y reducido a un número menor:

El paso final es hacer clic en "buscar" y luego le mostrará la lista de personas que coinciden con sus resultados.



El número es muy pequeño, ¿está roto?

La respuesta es no, ¡este número pequeño pero muy preciso es perfecto!

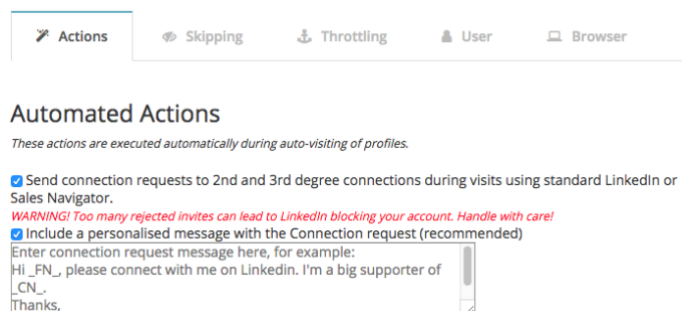
Recuerde que su objetivo en LinkedIn no es conectarse con todos (*conectarse con personas irrelevantes puede hacer que lo marquen como 'No conozco a esta persona', lo que puede hacer que su cuenta sea marcada*).

El objetivo es conectarse con personas muy relevantes que estén interesadas en hablar con usted. Por lo tanto, en este ejemplo, 83 dueños de negocios que tienen un interés en los zapatos es mucho mejor para mí que 20,107 personas que no tienen interés en los zapatos.

Siguiente paso: ¡conectemos!

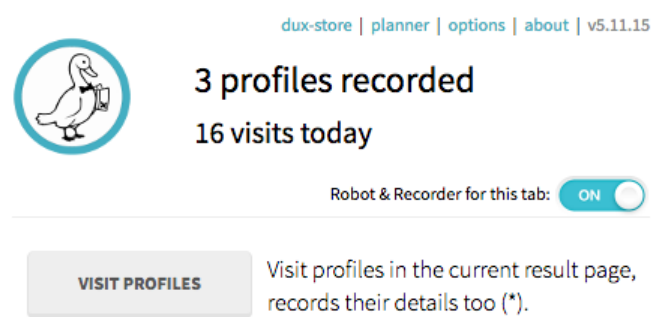
Ahora que tiene la lista de prospectos potenciales, aquí aparece Dux-Soup. En lugar de hacer clic manualmente en cada perfil y enviar el mensaje de conexión, Dux-Soup hará el trabajo por usted.

Para configurar la visita automática, haga clic en el icono Dux-Soup y vaya a Opciones. Deberías terminar en la sección Acciones automatizadas.




Asegúrese de que ambos cuadros estén marcados (consulte el ejemplo anterior) e incluya su mensaje personalizado en un cuadro vacío.

Una vez que esté listo, cierre la ventana de Opciones y regrese a su búsqueda en LinkedIn. Todo lo que tiene que hacer es iniciar "Perfiles de visitas" y aquí va - Dux-Soup comienza a visitar cada perfil en la lista y le envía un mensaje personalizado.



dux-store | planner | options | about | v5.11.15

 **3 profiles recorded**
16 visits today

Robot & Recorder for this tab: ON

VISIT PROFILES Visit profiles in the current result page, records their details too (*).

Espero que este truco te ayude a encontrar tu público objetivo perfecto y me contactes en cualquier momento si tienes alguna pregunta en el chat en vivo o a través de info@dux-soup.com