

WEBINAR EXCLUSIVO EL PROSPECTOR 7X7

CÓMO GENERAR CONTENIDO DE VALOR Y QUE NOS
TRAIGA NEGOCIOS EN LINKEDIN
JUEVES 26 DE JUNIO DE 2025

**PABLO
PEFAUR**

LO PRIMERO.



EL PERFIL PERSONAL.

- Nuestro landing page para prospectos y clientes
- Poner toda la información de contacto
- No es un CV



Jeb Blount · 1er

CEO at Sales Gravy | Author | Keynote Speaker | Sales Acceleration Specialist | TEXT 1-706-397-4599 | CALL 1-844-447-3737

 Sales Gravy, Inc.

 Augusta University



Carlos Rosales · 1er

LinkedIn Top Voice ♦ Ayudo a personas y empresas a desarrollarse en las ventas B2B ♦ Autor de "Personas compran personas" y "Personas compran líderes" ♦ Conferencias, cursos y mentorías

 IESA



ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES.

Foto:

- Nítida
- Receptiva
- Positiva
- Bien encuadrada
- <https://www.snappr.com/photo-analyzer/>

Banner o fondo:

- Corporativo
- Alta calidad (nítida)
- Evitar letras muy pequeñas
- Evitar exceso de texto



ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES (2).

Titular:

- Verbos potentes: ayudar, apoyar, transformar, mejorar, acompañar, etc.
- Usar palabras y conceptos claves del rubro (keywords)
- Segmentar/acotar lo más que aplique
- Cargo, idealmente, al final



ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES (3).

Acerca de:

- ¿A quién ayudas?
- ¿Cómo los ayudas?
- ¿Qué los ayudas a conseguir?
- ¿Cómo te encuentran para saber más?

Acerca de

Ayudo a las empresas, equipos comerciales y a profesionales de ventas a ser altamente efectivos en la generación de oportunidades de negocios con prospectos calificados, a través de los distintos canales (LinkedIn, teléfono, Email, referencias, etc.).

Quienes se forman en nuestra Academia de Prospección logran tasas de conversión de hasta el 50% (número de contactos realizados v/s reuniones efectivas), lo que les permite aumentar drásticamente sus ventas a través de la captación de nuevos clientes.

A través del desarrollo del hábito de la prospección diaria, y al adquirir la metodología y técnicas necesarias, los profesionales de ventas abordan esta parte clave del proceso comercial con mayor seguridad, convicción y confianza, traspasando eso mismo a sus prospectos, para dar lugar a reuniones de calidad, optimizando así los tiempos y todo el proceso de captación de nuevos clientes.

Realizamos nuestros programas InCompany con pequeñas, medianas y grandes empresas, como también con muchas Startups a nivel regional, fundamentalmente del mundo de los negocios B2B, así como también ejecutamos programas abiertos durante todo el año, para todos los profesionales de ventas que quieran potenciarse en materia de prospección.

Algunas de las empresas que trabajan y/o han trabajado con nosotros son: Coasin Logicalis, The Adecco Group, GL Events, Deloitte, Robert Walters, Melón, AENOR, Plus TI, Grupo Hagraf, Colegium, I2B Technologies, etc.

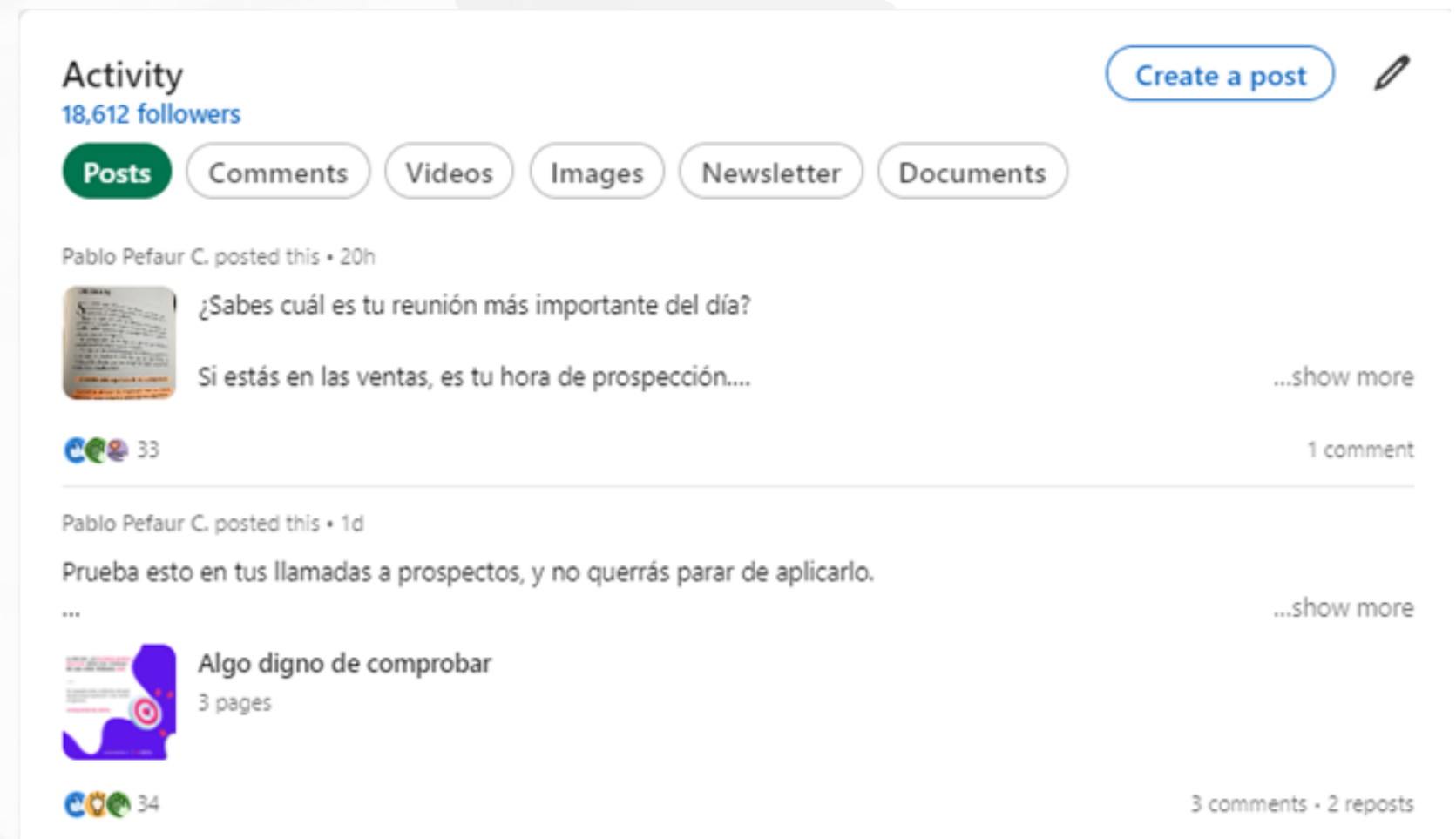
Los rubros y sectores con los que hemos realizado nuestros programas de formación son: servicios profesionales, tecnología, industrial, servicios financieros, logística, comercio exterior, construcción, consultoría, RRHH, etc.

Si quieres saber más de nuestra Academia de Prospección y programas de formación comercial, puedes escribirme directamente por LinkedIn, o si prefieres otra vía de contacto, a través de:

Email: pablo@elprospector.cl
Teléfono móvil: +569 92265761

LA IMPORTANCIA DE GENERAR CONTENIDO.

- El contenido es el corazón de toda estrategia y de toda persona y/o empresa que quiera generar negocios a través de LinkedIn
- Debes generar **BUEN CONTENIDO**: tan bueno que la gente pare el scroll y lo consuma, tan bueno que te vean como una persona creíble, tan bueno para que reaccionen con tu contenido, tan bueno que haga que quieran saber más de ti o de tu producto/servicio, tan bueno para que te compren/contraten. ESTE **CONTENIDO EXISTE, Y ESTÁ AYUDANDO A PERSONAS A GENERAR LEADS Y VENTAS EN LINKEDIN AHORA MISMO.**



LOS “POR QUÉ” DE GENERAR CONTENIDO.

1. Para entregar valor

2. Para generar negocios

¡SIEMPRE EN ESE ORDEN!

Mientras más valor das, más recibirás



ANTES DE PARTIR.

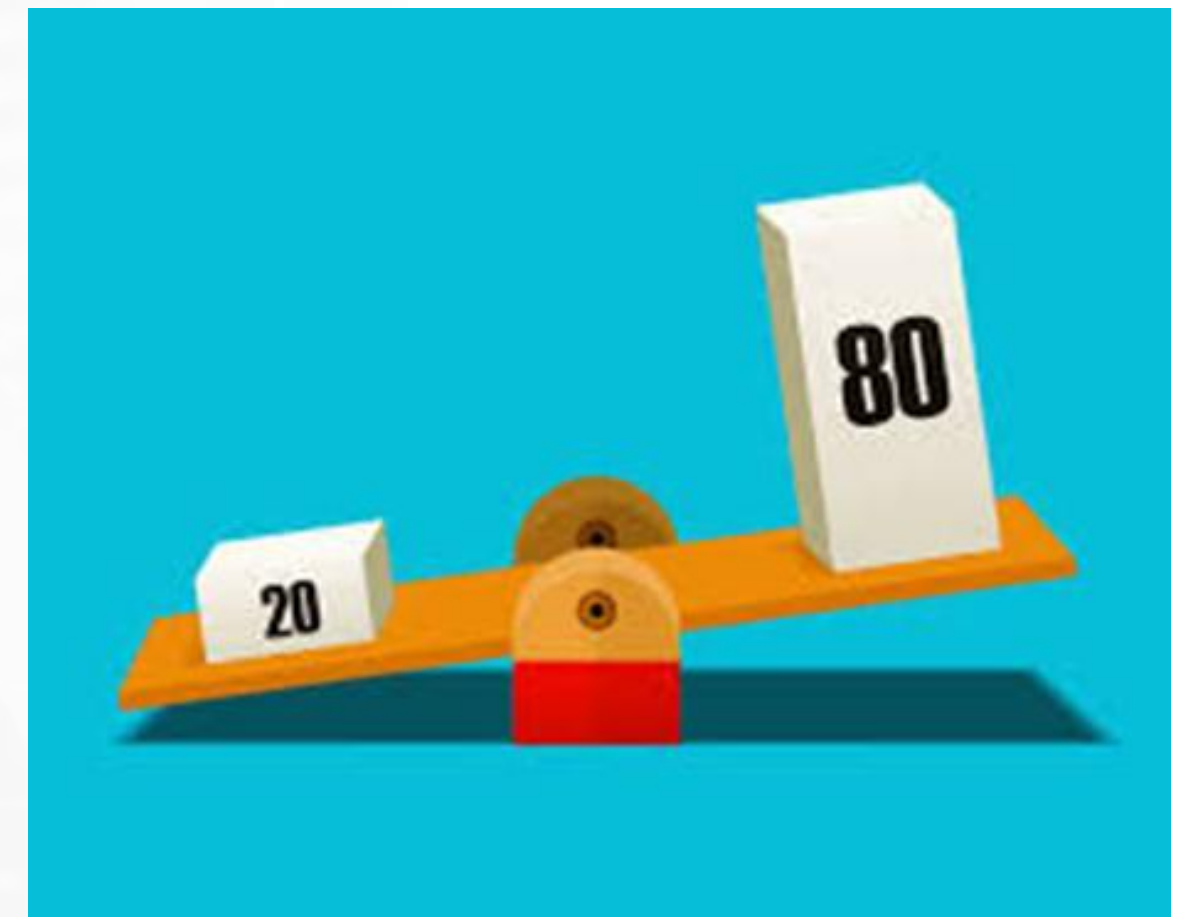
- ¿A quién me estoy dirigiendo?
- Define tu ICP – Perfil de Cliente Ideal



2 TIPOS DE CONTENIDO.

- El que genera valor
- Promocional

¡EL VALOR VA ANTES!



DERRIBANDO MITOS.

- ¿Hay un horario ideal para publicar contenido?

¡NO!

Enfócate más en el QUÉ que en el CUÁNDO



DERRIBANDO MITOS.

- **Harto Hashtag y etiquetar**

¡NO!

2-3 Hashtag máximo, sólo etiquetar cuando tiene 100% sentido



2 FORMAS DE CONTENIDO DE VALOR.

- Profesional
- Personal



Pablo Pefaur C. • You

Ayudo a profesionales de ventas B2B a dominar la prospección en los ...

[Visit my website](#)

6d • 🌐

¿Sabías que tus prospectos huelen tu desesperación?

La ansiedad reduce tus posibilidades de cerrar ventas, transmite inseguridad y no sólo disminuye la confianza de tu contraparte, sino que te puede empujar a depender de los descuentos como única estrategia.

¿La clave para evitarlo?

Mantener un pipeline robusto con oportunidades de calidad. Así, si alguna se cae, no perderás la calma.

¿Cómo lograrlo?

Desarrollando el hábito de la prospección diaria y trabajando permanentemente tu ICP (perfil de cliente ideal). Esto te ayudará a afinar tu puntería en cada paso del camino.

¡Buena venta a tod@s!

[#AcademiadeProspección](#) [#ventas](#) [#pipeline](#)

👤 Rodrigo Gutiérrez Tupper and 55 others

7 comments • 2 reposts



Pablo Pefaur C. • You

Ayudo a profesionales de ventas B2B a dominar la prospección en los distintos ...

[Visit my website](#)

6d • 🌐

No todo es prospección.

Hoy fue un día especial, pues después de 5 años volví a correr 21K en una maratón, en la ciudad de Viña del Mar (Chile).

Sé que para muchos puede no ser tanta cosa, pero para mí sí lo era, por muchas razones.

Y en lo que este tipo de logros personales se parecen a la prospección y a las ventas (que es sobre lo que normalmente posteo), es que sin la constancia y disciplina requerida, no hubiera sido posible.

Es verdad, el tiempo es escaso, por algo dicen que es el activo más preciado que tenemos, pero siempre existe, mientras priorices en el orden de lo que para ti es lo más importante.

Espero haya sido un gran fin de semana para tod@s, así como lo fue para mí en este retomo oficial a las pistas del running.

[#constancia](#) [#disciplina](#) [#perseverancia](#) [#timemanagement](#) [#running](#) [#productividad](#)

[See translation](#)



LA IMPORTANCIA DE UN BUEN HOOK.



Pablo Pefaur C. • You

Ayudo a profesionales de ventas B2B a dominar la prospección en los ...

[Visit my website](#)

6d • 🌐

¿Sabías que tus prospectos huelen tu desesperación?

La ansiedad reduce tus posibilidades de cerrar ventas, transmite inseguridad y no sólo disminuye la confianza de tu contraparte, sino que te puede empujar a depender de los descuentos como única estrategia.

IDEAS DE CONTENIDO – TEXTO.

- Las 3 tendencias top en tu sector/industria
- Un número x de tips para tus clientes potenciales
- Una anécdota o historia tras una reunión, experiencia o desafío que has vivido
- Una selección de buenos libros/podcasts de tu campo profesional
- Alguna experiencia o cita salida de una reunión con un prospecto o cliente
- Consejos y recomendaciones
- Derribando mitos de tu industria
- Desafíos que viven tus clientes
- Un post en tu cumpleaños con los aprendizajes del último año
- Historias motivadoras para tu mercado objetivo (iniciando la semana, por ejemplo)
- Consejos que te habrías dado hace 5,10 o más años
- Cierre de semana con los logros de la semana
- Cómo manejas el equilibrio vida personal/profesional
- Casos de éxito

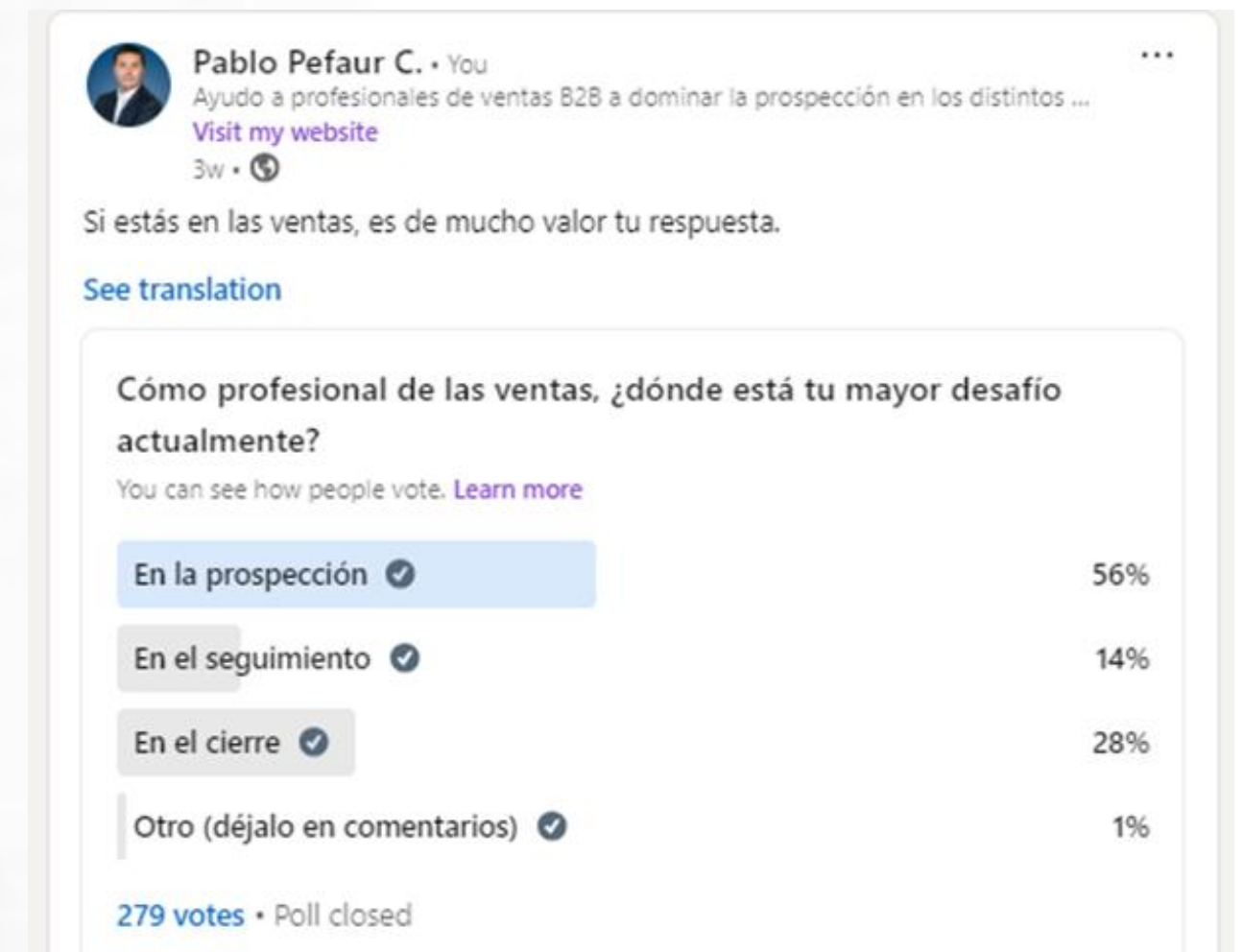
IDEAS DE CONTENIDO – IMÁGENES.

- Una selfie presentándote a tu red
- Una foto de tu escritorio o puesto de trabajo (ideal incluir material corporativo)
- Una foto de la reunión con tu equipo/cliente
- Una foto haciendo alguna actividad fuera de la oficina
- Una foto en un evento del sector
- Una foto de tu computador con la imagen de tu empresa o sitio web en la pantalla
- Una foto con los amigos o familia
- Una foto de cuando eras niño
- Una foto de un trabajo del pasado
- Una foto de tu ex jefe al que admiras
- Una foto con un libro o varios libros que recomiendas a tu red
- Una foto yendo a la oficina o volviendo a tu casa
- Foto con algún dibujo, mensaje o frase en un papel
- Una foto de tu calendario de la semana
- Muchos de texto aplican para pasarlos a foto

IDEAS DE CONTENIDO – ENCUESTAS.

- Desafíos de las empresas de tu mercado objetivo
- Cuánto tiempo llevas trabajando en tu empresa
- Te conectas a LinkedIn el fin de semana
- Cuántas veces publicas contenido a la semana
- Prioridades de tus clientes o prospectos
- Cuántas personas trabajan en tu empresa
- Estás de acuerdo con esta afirmación
- Cuánto tiempo llevas en tu cargo actual
- Cuántas conexiones tienes en LinkedIn
- Has recibido mensajes de audio/video por LinkedIn
- Cómo trabajas X tema hoy en tu empresa
- Cuentas con apoyo externo en X área
- Si alguien te escribe por email, ¿revisas su perfil de LinkedIn?

Siempre introduce con una oración corta, da máximo cuatro opciones de respuesta, que la pregunta no sea larga, incluye la opción "otros (ponlo en comentarios)" cuando aplique, interactúa con los votantes después



IDEAS DE CONTENIDO – VIDEO.

- Un video con los top tips para tus clientes potenciales
- Un video resumiendo tu experiencia en un evento
- Un video saliendo de una reunión y contando algo de interés que se habló
- Un video comentando los resultados de una encuesta que hayas hecho en LinkedIn
- Un video nombrando a los top influencers en tu sector
- Un video contando una buena noticia, de un nuevo trabajo, ascenso o logro profesional
- Un video contando una historia de cuánto tiempo llevas en tu empresa, a quién has ayudado, qué logros se han conseguido, etc.

Importante que la extensión sea entre 60-90 segundos máximo, que haya un buen gancho en el texto del post, incluir subtítulos para que se pueda leer en caso que las personas no puedan escuchar en ese momento, preocuparse de que el fondo esté limpio o adaptado, incluso “brandeado” puede ser.

OTROS RECURSOS.



Pablo Pefaur C. • You

Ayudo a profesionales de ventas B2B a dominar la prospección en los distintos ...

[Visit my website](#)

1d • 

Prueba esto en tus llamadas a prospectos, y no querrás parar de aplicarlo.

¡Buena venta y buena semana para tod@s!

#prospección #llamadaenfrio #ventas

Algo digno de comprobar • 3 pages

LLAMA EN LOS ÚLTIMOS QUINCE MINUTOS ANTES DEL TÉRMINO DE UNA HORA CERRADA (:00)

Es impresionante lo efectivo de este tip para la prospección y las ventas en general.

Compruébalo tú mismo.



1 / 3 •

EL PROSPECTOR EL | Academia de PROSPECCIÓN



 Rodrigo Gutiérrez Tupper and 33 others

3 comments • 2 reposts



NEWSLETTER

Prospección y Ventas B2B

Espacio creado para todos los profesionales de las ventas B2B y ventas consultivas



By Pablo Pefaur C.

Ayudo a profesionales de ventas B2B a dominar la pros...

Published monthly

5,462 subscribers



Daniel Disney • 1st

4 X Best-Selling LinkedIn Author • Social Selling & Sales Navigator Corporate Tr...

[Visit my website](#)

2mo • Edited • 

Every marketing department right now... 🤖

P.S My new book (500 LinkedIn Content Ideas) helps with this

👉 <https://amzn.eu/d/2MT7EnR>



Marketing Department

Salespeople creating their own LinkedIn content

LinkedIn Live Events

With LinkedIn Live Events, you can bring your professional community together, safely, in real-time

Discover more

Events



Hydrogen Project Innovations 2024

Thu, Aug 15, 10:00 AM CLT

 Online • By  Barron S.

The Fireside Chat Series, an insightful micro-conference roundtable livestream, gathers thought...

 17,865 attendees



LinkedIn for Business: Engage / Inform / Network / Influence / Connect

Tomorrow, 11:30 AM CLT

 Online • By Arpit Apoorva

LINKEDIN is a business and employment-focused internet platform. Introduced in 2003, it is largely...

 7,243 attendees

PABLO
PEFAUR

RECOMENDACIONES GENERALES.

- Publica al menos dos o tres veces por semana
- Interactúa con quienes reaccionan a tu contenido
- Comenta publicaciones de otros entregando tu aporte, da mucha visibilidad
- Sé consistente
- Comparte el contenido a tus prospectos en forma directa y personalizada
- **Y nunca olvidarlo: SE TRATA DE ELLOS**

WEBINAR EXCLUSIVO EL PROSPECTOR 7X7

CÓMO GENERAR CONTENIDO DE VALOR Y QUE NOS
TRAIGA NEGOCIOS EN LINKEDIN
JUEVES 26 DE JUNIO DE 2025

**PABLO
PEFAUR**