

The background features a dark blue, textured surface with various social media icons and text elements. A large, semi-transparent white box with a thin black border is centered on the page. The text inside the box is in a bold, black, sans-serif font. The background also includes a teal and green geometric shape at the top and bottom edges.

**SOCIAL SELLING INDEX:  
CÓMO MEDIR TU CAPACIDAD COMO  
NETWORKER PROFESIONAL CON LINKEDIN**

JOSE MARÍA VICH TERRÓN



El mundo ha cambiado, las ventas han cambiado. Nuestro consumidor tiene más información que nunca, ahí, accesible a distancia de un click.

Información ilimitada sobre empresas y personas. Los vendedores sufren para conseguir la reunión que necesitan para vender y es ahí donde entra en juego el Social Selling.

Según Jill Rowley (Reina del Social Selling) esta es la mejor definición que hemos encontrado:

“Se trata de usar redes sociales para construir relaciones, en base a la confianza con tus redes, e interactuar para generar relaciones virtuales que se conviertan en posibles negocios”

Es decir, generar oportunidades de venta.

De nada nos sirve tener el mejor perfil en LinkedIn si no lo usamos, de nada nos vale tener una red inmensa si no interactuamos con ellas.

Te enseñamos en este documento cómo medir tu capacidad como networker profesional, ya sabes, lo que no se puede medir no se puede conseguir.

Te presentamos el Social Selling Index, que mide tu capacidad para interactuar con tu red, el objetivo primordial es colocarse en un índice por encima del 55% para que entendamos que ya sabes usar esta red, y tienes bien adoptado el proceso como social seller.

¿Qué hay que hacer?

Entre en google y teclea SOCIAL SELLING INDEX, y te sale la siguiente pantalla.



social selling index



Todo

Imágenes

Noticias

Vídeos

Maps

Más

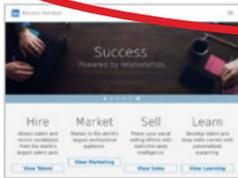
Preferencias

Herram

Cerca de 290.000.000 resultados (0,59 segundos)

business.linkedin.com > sales-solutions > the-socia... [Traducir esta página](#)

## The Social Selling Index (SSI) | LinkedIn Sales Solutions



**Social selling** leaders get better results **Social selling** leaders create 45% more opportunities than peers with lower SSI. **Social selling** leaders are 51% more likely to reach quota. 78% of **social** sellers outsell peers who don't use **social** media. Visitaste esta página varias veces. Última visita: 3/02/20.

Una vez salgan los resultados han click en este link

Sign in

LinkedIn Sales Solutions

Product

Compare Plans

Resources

Partners

Support

Contact sales

Measure your sales success with  
Social Selling Index  
Sales Navigator can boost your Social Selling Index  
by 20%

Learn more

Get your score free

LinkedIn Social Selling Index

Social Selling Dashboard



Noah Gold  
VP of IT at SolarSlash

Top 4%  
Industry SSI Rank

Social Selling Index - Today

Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right insights, and building relationships. It is updated daily. [Learn more](#)



Una vez salgan los resultados han click en este link

Una vez que entres (probablemente te pida antes login y password en LinkedIn pero sólo lo hará una vez), te aparecerán los siguientes resultados:

## Panel sobre las ventas con redes sociales

Share



### Jose Maria (Chema) Vich

Social Selling. Marketing 3.0. Sales Marketing. We transform people to increase sales. LinkedIn. CEO

1% más alto  
Clasificación SSI del sector

1% más alto  
Clasificación SSI de la red

### Índice de ventas con redes sociales: hoy

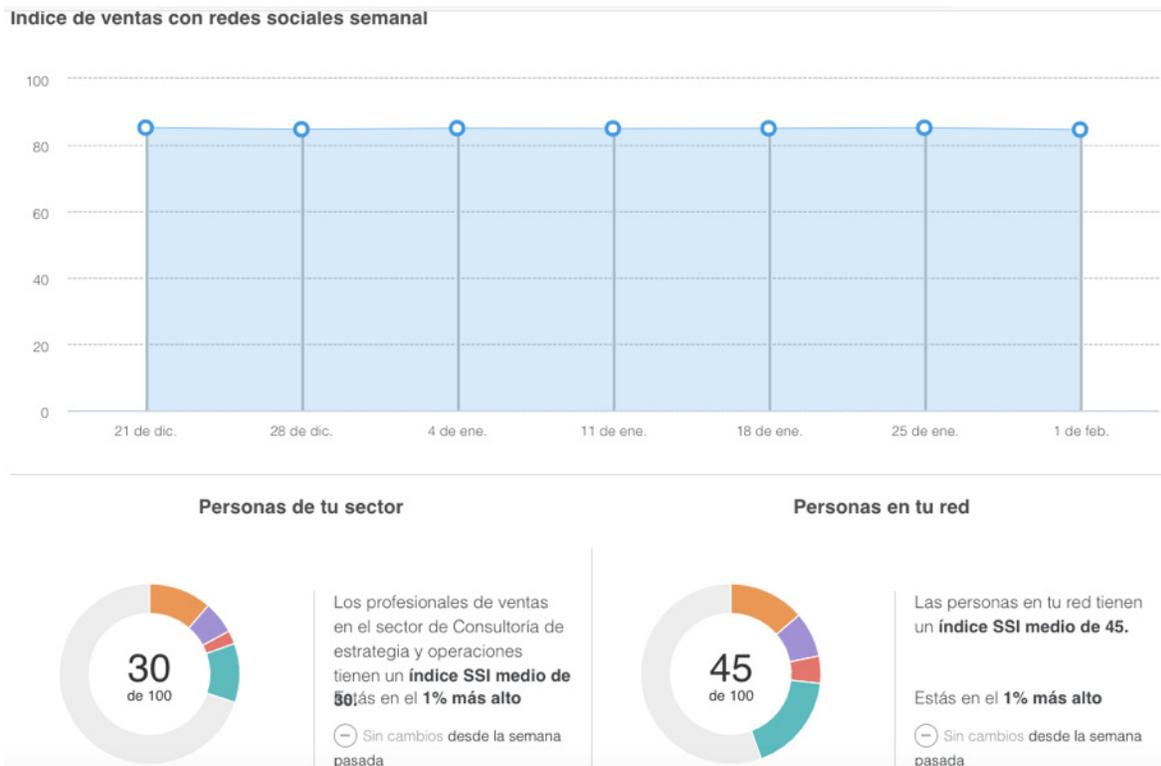
Tu índice de ventas con redes sociales (SSI, por sus siglas en inglés) mide la eficacia con la que estableces tu marca profesional, encuentras a las personas adecuadas, interactúas con información y creas relaciones. Se actualiza a diario. [Más información](#)



Esto mide tu capacidad como networker, tu objetivo es llegar al 55%, te mide cuatro cosas cada una con un peso de 100 puntos, son las siguientes:

- 1.- Establece tu marca profesional. Cómo de completo está tu perfil en LinkedIn
- 2.- Encuentra a las personas adecuadas. Cómo de a menudo usas tu módulo de búsqueda en LinkedIn.
- 3.- Interactúa ofreciendo información. Cuanto usas LinkedIn para recomendar, compartir, comentar, taggear; en fin, interactuar con tu red, hacer networking.
- 4.- Crea relaciones. Como de grande es tu red.

Si sigues hacia abajo en la aplicación encontrarás otros elementos de comparación, como los siguientes:



El primer gráfico te da tu puntuación semana a semana, te recomendamos guardar esta URL en favoritos para así poderlo medir más fácilmente.

Y el segundo, me está midiendo contra mi sector industrial (30%) y contra mi red (45%); esto me da un baremo competitivo en mi social selling.

Ese salto que ves de 15 puntos entre mi sector y mi red es normal, tengo varios contactos fuertes en mi red y por eso sube mi puntuación.

Ahora te toca a ti, entre en SSI y apunta tu puntuación y vete comparando según progresas como social seller.

Si estas flojo en el punto 1, mira que puedes mejorar en tu perfil



En el 2, utiliza más el módulo de búsqueda.

En el 3, toca interactuar con tu red todos los días.

Y finalmente en el 4, continua haciendo una red que te sirva para tu propósito profesional.

De ahora en adelante te toca a ti, de nada nos vale tener un perfil increíble si no lo usamos.

*Hay mas de 7,5 MM de personas en LinkedIn en Colombia, yo lo veo como 7,5 MM de oportunidades y t?*

# Tu red es tu mayor activo

## SOBRE APASIONA-T SAS Y SU EQUIPO

Apasiona-T SAS, nace de la pasión de su fundador y CEO (José María Vich) por las ventas y el marketing de calidad.

Somos expertos en ventas, nos encanta ver crecer a nuestros CLIENTES y conseguir sus objetivos juntos; nuestro método asegura que el conocimiento se queda y, a partir de ahí, solo haya que ponerle dos cosas: Actitud y Constancia.

Trabajamos con muchas de las empresas más importantes de este país, hemos ayudado a muchas de ellas a hacer cosas diferentes para tener resultados diferentes; y estamos orgullosos de apoyar cada día más a muchos CEO's, directivos y vendedores a hacer networking virtual para conseguir sus objetivos, porque "Tu Red es tu mejor activo"



chema.vich@apasiona-t.co



<https://www.linkedin.com/in/chemavichapasiona-t/>



chema.vich@apasiona-t.co

# JOSÉ MARÍA VICH

- Ejecutivo global, coach corporativo en venta social, conferenciante en Latinoamérica y Europa
- Co autor del libro: “Linkedin 400 MM, cómo monetizar en el económico graph”
- Ha trabajado en 4 multinacionales (4 de ellas Fortune 500) en más de 10 países y 3 continentes, siempre en posiciones directivas
- Compañías en las que ha trabajado: DHL, American Express, Western Union e Ingenico entre otras
- Especialista en ventas y mercadeo, ha revertido tendencias negativas en tiempo record en el mercado Latinoamericano sobre todo, y en Europa
- Ha trabajado en varios sectores: financiero, servicios, viajes corporativos, medios de pago, aviación ejecutiva entre otros
- 2 veces ganador del American Express President Club, y una del Western Union President Club
- 1 vez ganador de Cannes Lion, entre otros premios de mercadeo
- Asesor senior para Earthport International, y Guidepoint Global en Latinoamérica
- Entre sus clientes: AXA, American Express, Colpatria, Optica Alemana, Grupo Axioma y en breve Avianca entre otros
- Impulsor del cambio: especialista en venta social

