

ENDIGITAL

Cápsulas informativas y formativas para la Transformación Digital



FACTURA ELECTRÓNICA

La factura electrónica será obligatoria para todo autónomo y empresario tras la ley Crea y Crece.

[PÁG. 2](#)

LO ÚLTIMO DE WHATSAPP

Nuevas funciones de utilidad incorporadas por la plataforma.

[PÁG. 2](#)

NETWORKING A TRAVÉS DE LINKEDIN

Aprende a desarrollar y aplicar un plan de networking profesional.

[PÁG. 3](#)

FACTURA ELECTRÓNICA: OBLIGATORIA PARA TODO AUTÓNOMO Y EMPRESARIO TRAS LA LEY CREA Y CRECE

Herramientas

La factura electrónica tiene los mismos efectos legales que la factura convencional de papel, con la diferencia de que la versión digital **está condicionada al consentimiento de su destinatario**, cuya obligatoriedad la convierte en una herramienta contra la morosidad.

TIPOS de facturas electrónicas:

- En formato estructurado: con datos generados automáticamente por los sistemas de facturación. Por lo general, en lenguaje XML.
- En formato no estructurado: suelen emitirse directamente en formato PDF, aunque también pueden ser escaneadas en papel. Esta simplifica aún más el proceso de facturación y ahorra costes.

VENTAJAS de la factura electrónica:

- Eliminan el papel y contribuyen a la mejora del medio ambiente.
- Ahorran costes, son más baratas que las facturas tradicionales.
- Se cobran más rápido.
- Permiten un control preciso de la trazabilidad de las mismas.
- Facilita el trabajo de los departamentos de administración porque son más fáciles de archivar y recopilar.

Si quieres saber más,
no te pierdas este vídeo
explicativo.



El reglamento específico se aprobará, previsiblemente, para finales de 2023 o principios de 2024, por lo que las empresas que facturen más de 8 millones tendrán hasta finales de 2024 o principios de 2025 para adaptarse totalmente a la nueva realidad de facturación electrónica.

Las empresas y autónomos que facturen menos de 8 millones tendrán que haber adoptado la factura electrónica obligatoria antes de finales de 2025 o incluso principios de 2026.

El [Kit Digital](#) subvenciona con una ayuda de hasta 2.000 euros la [implantación de la factura electrónica](#), con la que podrás tener digitalizado el flujo de emisión y recepción de las facturas de tus clientes y proveedores, asegurando la digitalización y securización de tus procesos de negocio.

[Cómo conseguir el bono digital](#)

LO ÚLTIMO DE WHATSAPP

CANALES

Los clásicos canales de Telegram llegan a WhatsApp. Como lector de un canal podrás leer, reaccionar y compartir los mensajes, pero no podrás escribir ni dejar comentarios.

[Más información >>](#)

EDITAR MENSAJES

WhatsApp ya permite editar mensajes para modificarlos. Solo mantén presionado el mensaje enviado y elige "Editar" en el menú. Tienes hasta quince minutos para hacerlo.

[Sigue leyendo >>](#)

IMÁGENES EN HD

Ahora tienes la posibilidad de enviar fotos sin que pierdan tanta calidad. Seguirán estando comprimidas, pero menos, aunque ocuparán más espacio.

[Así puedes hacerlo >>](#)

CÓMO GENERAR OPORTUNIDADES A TRAVÉS DE LINKEDIN

Guía

Conocemos LinkedIn principalmente por ser una red para encontrar empleo, pero no es su única funcionalidad. Esta red social profesional te permite también conectar con personas de tu industria, además de **crear relaciones y oportunidades profesionales**, es decir, llevar a cabo una estrategia de networking.

Y es que para poder trabajar con otros, primero tenemos que desarrollar relaciones con ellos, relaciones profesionales que sean lo más estratégicas posible para que podamos lograr nuestros objetivos de negocio.

La filosofía del **networking** se basa en cultivar relaciones estratégicas porque son las personas las que nos facilitan el acceso a cosas, las que nos invitan, nos acercan negocios...



“

"El éxito en los negocios se basa en relaciones sólidas y duraderas."

— Brian Tracy

¿Qué es el networking? Es una forma de conocer gente nueva en un contexto empresarial o de relaciones entre profesionales, es decir, se trata de construir y fortalecer una red de contactos personales.

Es, por tanto, una forma de **conectar con personas que comparten nuestros intereses y objetivos**. Nos permite intercambiar información, contactos, actividades y proyectos.

Por ejemplo, podemos obtener información sobre nuevas oportunidades de trabajo, encontrar contactos que puedan ayudarnos a avanzar en nuestra carrera o colaborar en proyectos que nos interesan.

Sin embargo, lo más importante es **mantener el contacto con estas personas** para generar confianza y diálogo en el largo plazo. Cuando nos conectamos con alguien, es importante dedicar tiempo y esfuerzo a conocerla mejor. Podemos hacerlo participando en eventos, intercambiando mensajes o manteniendo conversaciones telefónicas.

¿Y cómo podemos lograr un buen networking? La base del networking es ayudar e interactuar con las personas, pero hay que tener en cuenta que:

- es una inversión a largo plazo,
- debes ofrecer valor antes de pedir o recibir algo, y
- es una habilidad que se puede aprender y mejorar.

CÓMO REALIZAR UN PLAN DE NETWORKING PROFESIONAL EN LINKEDIN

Hablamos de plan o estrategia de networking cuando definimos de antemano una serie de pasos para conocer y contactar gente.

Objetivo: Crear una red de contactos profesional sólida y valiosa que te ayude a alcanzar tus objetivos profesionales.

Pasos previos

(no avances al siguiente paso sin realizar el anterior)

1.- Crea un perfil personal completo y actualizado: completa tu perfil haciendo mayor hincapié en el titular, el “Acerca de” o extracto, tu experiencia profesional y tus habilidades. También es importante que tu foto de perfil sea profesional y que tu nombre de usuario sea fácil de recordar. Y no olvides incluir palabras clave en todos los textos.

ACERCA DE. Esta sección está dirigida a expresar tus objetivos, tus motivaciones, tu experiencia, logros y habilidades profesionales. Este extracto será clave, ya que, en general, las personas cuando ingresan en un perfil lo primero que leen es esta sección. Y muy rara vez leerán el perfil completo.

Recomendaciones:

- Empieza con una declaración de propósito: es una frase breve que resume tu principal objetivo.
- Destaca tus logros: menciona tus logros más importantes en tu carrera.
- Usa palabras clave relevantes: utiliza palabras clave relevantes para tu industria o área de especialización.
- Sé original e innovador.

PALABRAS CLAVE. Para elegir correctamente las palabras clave, debemos ponernos en el lugar del otro, es decir, tratar de pensar cómo ese otro profesional va a buscar perfiles que hagan lo que yo hago, para poder aparecer como una de las opciones de los resultados cuando esa persona busca. Un ejemplo: si soy instalador de autoconsumo fotovoltaico, es muy posible que las empresas o profesionales interesados en contactar a este tipo de profesional busquen efectivamente la palabra "instalador de autoconsumo", pero es muy probable que también busquen "instalador de fotovoltaica", "instalador de energías renovables", "instalador de placas solares" o, incluso, "Energía Solar Fotovoltaica". Es importante analizar y e incluir en nuestro perfil aquellos términos de búsqueda más comunes y frecuentes relacionadas con nuestro ámbito profesional y/o de actividad.

2.- Busca y agrega a tus conocidos: para expandir nuestra red de contactos en LinkedIn, **primero debemos conectar con personas que ya conocemos.** Esto se puede hacer manualmente buscando a amigos y conocidos en la plataforma, así como utilizando el buscador para encontrar perfiles específicos. Al seleccionar la opción "Conectar", se enviará una solicitud de conexión, con la posibilidad de agregar una nota personalizada. Además, podemos seguir a personas para mantenernos al tanto de sus actualizaciones.

3.- Únete a grupos relevantes: los grupos de LinkedIn son una excelente manera de conectar con personas de tu sector y participar en discusiones relevantes. Cuando te unas a uno de tu interés, **participa en las discusiones y comparte tu opinión, conocimiento y experiencia**, siempre desde un punto de vista constructivo y colaborador. También puedes conectar con otros miembros del grupo con los que ya sabes que compartes intereses similares. Al elegir grupos, ten en cuenta el número de miembros y la frecuencia de participación para evaluar su relevancia en la estrategia de networking. Y recuerda que los grupos no son el lugar para promocionar directamente un negocio. Para ello existen alternativas como la creación de una página de empresa.

4.- Comparte contenido y participa en las conversaciones: el contenido que compartes en LinkedIn es una forma de mostrar tus conocimientos y habilidades. También es una buena manera de llamar la atención de otros usuarios. Cuando compartas contenido, asegúrate de que sea relevante para tu red y que aporte valor. Para activar el [modo para creadores de contenido](#) y facilitar que te descubran, que se muestre el contenido en tu perfil y obtener acceso a las herramientas para creadores, deberás dirigirte a la sección de recursos de tu perfil.

Asimismo, **participar activamente en las conversaciones** es una estrategia clave para generar y mantener contactos en LinkedIn. Aunque requiere una inversión significativa de tiempo, participar implica comentar, hacer preguntas y compartir información relevante en las conversaciones de nuestro público objetivo. Además, LinkedIn ofrece funciones automáticas que nos recuerdan fechas importantes, como aniversarios laborales o cumpleaños, proporcionando oportunidades para mantener relaciones de manera constante. La consistencia en la participación en línea y el comportamiento proactivo en las redes sociales son fundamentales para construir confianza y relaciones a largo plazo, aprovechando el potencial de la plataforma para generar valor y confianza en el ámbito profesional y empresarial.



HASHTAGS (#). Otra forma de conectar con personas de interés o encontrar contenidos que no sean de utilidad es a través de los «hashtags». Estos son palabras clave o temas que seguimos, y que al hacer clic en ellos, nos permite acceder a todas las actualizaciones y publicaciones que incluyen ese concepto. Por ejemplo, si para nosotros el tema de las energías renovables es importante, al hacer clic en la palabra #energíasrenovables nos aparecerán todas las actualizaciones y publicaciones de organizaciones, personas y demás que hayan incluido dicha palabra clave en esas publicaciones. De esa manera podemos participar en la conversación de todos los que incluyan ese «hashtag» y no perdernos ninguna opción de comunicación ni de estar en contacto con las personas a las que les interese lo que nos interesa a nosotros también.

5.- Participa en eventos online: LinkedIn organiza eventos online sobre una amplia variedad de temas y son una excelente manera de conocer gente nueva y aprender sobre las últimas tendencias.

6.- Sales Navigator de LinkedIn: se trata de una herramienta de suscripción premium que ofrece una solución integral para potenciar estrategias de networking con un enfoque particular en las actividades de ventas. Esta plataforma permite la búsqueda meticulosa de leads y empresas, facilitando la segmentación y comprensión profunda de contactos clave. Ofrece, además, sugerencias personalizadas, integración fluida con CRMs, la capacidad de establecer objetivos mediante la función Deals, y la visualización en tiempo real de actualizaciones relevantes de contactos y empresas de interés. La herramienta también da la opción de añadir notas y etiquetas para una gestión organizada de contactos, así como la funcionalidad de enviar mensajes InMail y realizar presentaciones a través de PointDrive.

En resumen, sé activo, participa en discusiones, comparte contenido y ofrece tu ayuda a otros miembros del grupo, envía solicitudes de conexión personalizadas, conecta con personas de diferentes niveles de experiencia y sé paciente y constante.

Una vez familiarizado con las acciones y las funcionalidades que te brinda LinkedIn para llevar a cabo una estrategia de networking, es el momento de definir tus objetivos. *¿Qué quieres lograr? ¿Quieres expandir tu red profesional? ¿Descubrir nuevas oportunidades de negocio? ¿Obtener sinergias con otros profesionales?* Una vez que tengas claros tus objetivos, podrás adaptar tu planificación a ellos.

A continuación, encontrarás un plan de acción de cuatro semanas que te servirá de base para comenzar a crear una red de contactos profesional.

PLAN DE ACCIÓN

Ejemplo de planificación de cuatro semanas

Semana 1

- Completa tu perfil de LinkedIn. Asegúrate de que esté completo y actualizado, y que incluya información relevante para tus objetivos. No te olvides de incluir palabras clave específicas.
- Agrega a tus conocidos, aquellos de tu industria o sector, con intereses afines.
- Únete a grupos relevantes y comienza a seguir a otros profesionales que te inspiren, que sean líderes en tu campo, o que puedan ayudarte a alcanzar tus objetivos.

Semana 2

- Comienza a interactuar con otros usuarios en LinkedIn. Dale me gusta a sus publicaciones, comenta sus actualizaciones y responde a sus preguntas.
- Participa en discusiones en los grupos de LinkedIn. Las discusiones en los grupos son una excelente manera de compartir ideas y aprender de otros profesionales.
- Envía solicitudes de conexión a personas que conoces o que te gustaría conocer. Cuando envíes una solicitud de conexión, asegúrate de personalizarla para cada persona.

Semana 3

- Comienza a organizar eventos de networking en LinkedIn, ya que te dará la oportunidad de conocer a personas en persona.
- Asiste a eventos de networking organizados por otros.
- Ofrece tu ayuda a otros profesionales. Es una manera de construir relaciones y crear oportunidades.

Semana 4

- Comienza a colaborar con otros profesionales y publícalo en tu perfil. El objetivo es aprender y crecer profesionalmente.
- Asiste a conferencias o eventos profesionales.
- Comienza a escribir artículos o blogs en LinkedIn; comparte tus ideas y conviértete en líder de opinión.

Esta es solo una sugerencia. El fin último es que puedas adaptarlo a tus necesidades y objetivos específicos. Lo importante es ser constante y dedicar tiempo a tu networking en LinkedIn. Con esfuerzo y dedicación, podrás construir una red de contactos sólida que te ayudará a alcanzar tus objetivos profesionales.

Invertir tiempo en construir y gestionar una red de contactos en LinkedIn para desarrollar networking es una estrategia esencial en el entorno profesional actual. Esta inversión no solo amplía las oportunidades laborales y comerciales, sino que también fomenta el intercambio de conocimientos, fortalece la visibilidad y posición profesional, y proporciona acceso a valiosos recursos e información. Además, es una práctica de adaptación al entorno digital que se traduce en colaboraciones estratégicas y fortalecimiento de la marca personal. En resumen, **la construcción proactiva de una red en LinkedIn se posiciona como una inversión estratégica para el crecimiento y el éxito profesional.**

ENDIGITAL

Cápsulas informativas y formativas para la Transformación Digital

Diseño y edición de ENDIGITAL: Jessica Peris. Responsable de Marketing de APIEM

