



OSDE en
LinkedIn

Hablemos de amor

Julio 2019



¿Por qué decimos que hablamos de amor cuando pensamos en **OSDE** y **LinkedIn**?

Redes sociales permiten conocer profundamente a las personas a través de la expresión de sus gustos, la manifestación de sus pensamientos y opiniones y la exposición de sus datos.

Nuevo gran valor: **generar propuestas personalizadas y mensajes relevantes** para nuestro target.



¿Cuál es la imagen que buscamos proyectar en un miembro de promoción y ventas de OSDE?

Una imagen
en estos valores:

- cercanía,
- respuesta,
- innovación,
- presencia,
- sustentabilidad,
- respeto.



¿Cuál es la imagen que buscamos proyectar en un miembro de promoción y ventas de OSDE?

- ✓ Persona respetuosa.
- ✓ Interesada por mantenerse actualizada.
- ✓ Preocupada por asistir y acompañar a sus clientes.
- ✓ Informada de todos los servicios y productos del Grupo OSDE, y al día con las novedades.
- ✓ Comprometida con la gestión sustentable del Grupo OSDE.
- ✓ Colabora con las causas que considera justas.
- ✓ A favor de la competencia leal y del buen trato.
- ✓ No invade ni molesta.

¿Cuál es la imagen que buscamos proyectar en un miembro de promoción y ventas de OSDE?

- ✓ Ofrece oportunamente sus servicios en la medida en que considera que pueden resultar de interés del destinatario.
- ✓ Responde todas las consultas que recibe dentro de las 24 horas. Si no tiene respuesta averigua para responder correctamente.
- ✓ Utiliza un lenguaje cordial y educado, correcto.
- ✓ Nunca responde a provocaciones o agresiones.

Marcando la cancha: algunas pautas de acción



Actividad pública y privada

- ✗ No menospreciar, ni agredir, ni provocar, ni opinar mal.
- ✗ No opinar ni interactuar en conversaciones sobre temas conflictivos: religión, política, aborto, discapacidad, gustos y orientaciones de las personas.
- ✗ No invadir, no presionar, no molestar.
- ✗ No publicar imágenes con botones de acción que no funcionan.
- ✗ No utilizar imágenes que fueron armadas para otros formatos.





• 1er

Sustainability and CSR Consultant| Founder Foro de Liderazgo en Sustentabilid...
3 días

Muy interesante seminario



SEMINARIO PROYECTOS DE PARTICIPACIÓN PÚBLICO PRIVADA

21 DE AGOSTO
15:30 a 19:30 hrs.
Aula 9 Programa FCE

CONTENIDO
Temáticas clave de los proyectos de Participación Público Privada (PPP).
Modelos de contrato. Regulatorio y financiero.
Modelos de gestión y transferencia. Casos representativos de Chile.
Comercio y mercado de financiamiento, seguros y garantías.
Formas de inversión.

TEMAS CLAVE
• Características y tipos de proyectos de Participación Público Privada (PPP).
• Modelos de contrato. Regulatorio y financiero.
• Modelos de gestión y transferencia.
• Casos representativos de Chile.
• Comercio y mercado de financiamiento, seguros y garantías.
• Formas de inversión.

ORGANIZADO POR
E+N ESCUELA DE NEGOCIOS, Universidad de Chile.
DIRIGIDO POR JUAN CARLOS BARRERA, Director de la Escuela de Negocios.
CO-ORGANIZADO POR ALBERTO RAMÍREZ, Asesor de Negocios.



6

Recomendar





¿Qué se puede publicar?

En forma equilibrada, **no más de 4 contenidos por semana** y alternar algo propio con algo institucional y algo ajeno.

-  Participación en cursos de actualización y capacitaciones
-  Participación en reuniones de equipo
-  Acciones relacionadas con RSE
-  Participación en acciones y eventos de la Fundación OSDE
-  Participación en acciones y eventos de MKT de OSDE
-  Visitas a empresas
-  OSDE y empresas de OSDE en rankings
-  Cierre de ventas en empresas



¡LOS SI!



Cursos y charlas de prevención de OSDE en empresas



Visitas guiadas para niños (de empleados) en el Espacio de Arte de OSDE



Viajes a Filiales, encuentros regionales de los equipos



Novedades muy relevantes de cartilla: por ejemplo; incorporación de nuevos sanatorios a los planes; incorporación de prestadores reconocidos, buenas noticias relacionadas con la cobertura que puedan causar buen impacto en socios y potenciales socios



Premios recibidos por producción



Noticias institucionales que puedan ser de interés: lanzamiento del reporte social bianual, apertura del nuevo espacio de arte



Novedades de producto que puedan ser de interés: gestiones online, turnos on line



Contenidos relacionados con intereses personales (hobby, pasión) siempre que acompañen la estrategia de construcción de la marca personal asociada a OSDE.

¡LOS SI!



¿Qué buscamos?

Como en el amor, también buscamos **CONQUISTAR Y CONCRETAR.**

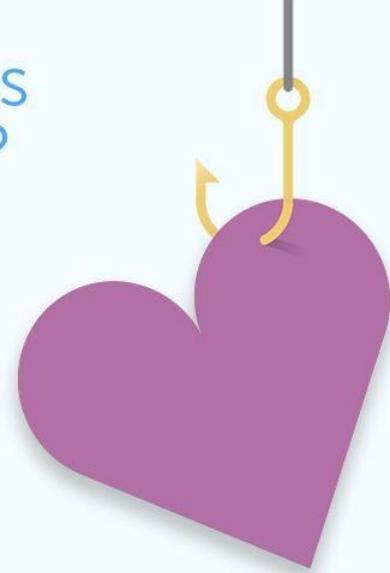
Para eso, en los mensajes internos a potenciales clientes y empresas, detectar puntos de encuentro y los abordamos al destinatario desde esa información.



Sí le gusta:

- El arte, invitar a la apertura del Espacio de Arte, ofrecer visitas guiadas gratis y exclusivas. Ofrecer visitas para sus hijos o para los hijos de los empleados, mandar videos sobre el tema.
- Si la empresa publica capacitaciones para sus empleados, ofrecer Programa de Servicios para Empresas, charlas y cursos de RCP.
- Si la empresa está alejada, en lugar de poco acceso, ofrecer AR y telemedicina.
- Si la empresa habla de innovación y tecnología, ofrecemos gestiones online, nuestra app, contenidos digitales para sus canales de comunicación, autogestión.

¿Qué no puede faltar en las primeras aproximaciones?



Generar mensajes personalizados con **datos reales y actuales** (nombre de la empresa, nombre del destinatario, nombre del asesor comercial asignado).



Mencionar al destinatario, lo que se conoce de él, contactos en común, logros o novedades relevantes.



Buscar **"insights"**, puntos en común, gustos e intereses, para eso sugerimos también publicar gustos e intereses propios y así generar mayores focos de encuentro.



Incluir **llamada a la acción**.

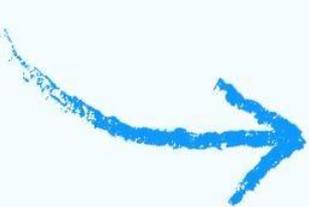


Mencionar **datos de contacto**.

Sugerencias de buenas prácticas para participar activamente en la red

- ✓ Seguir a empresas y socios con los que se tenga buena relación.
- ✓ Recomendar, comentarios positivos, ante logros o buenas noticias que ellos compartan en la red.
- ✓ Comentarios públicos en posteos propios: responder siempre con mucho respeto y cuidado, si se trata de pedidos de asesoramiento informar que contactarán por privado al interesado. No dejar comentarios sin respuesta.





Notas web que se pueden utilizar

Información sobre tipos de socios / afiliaciones

-  Quiero afiliarme a mi pareja, ¿cómo hago?
-  ¿Cómo puedo derivar mis aportes a OSDE?
-  ¿Puedo tener OSDE como monotributista?
-  Me quedé sin trabajo, ¿sigo contando con OSDE?
-  Folleto integrado de planes, en una de las últimas placas habla de monotributo, relación de dependencia, etc.



Revisá tu perfil:

Que tu foto sea laboral.



EVITEMOS FOTOS

- de vacaciones,
- con anteojos de sol,
- con otras personas.

Revisá tu perfil: Que tu foto sea laboral.



A screenshot of a LinkedIn profile for Paula Núñez, 1er. The profile banner is a colorful, abstract graphic with the OSDE logo and the text 'SUSTENTABLE'. The profile picture is a circular photo of Paula Núñez. Below the profile picture, there are buttons for 'Enviar mensaje', 'Ver en Sales Navigator', and 'Más...'. The profile information includes 'Paula Núñez · 1er', 'Gestor de proyectos de ventas en Grupo OSDE', and 'Argentina · Más de 500 contactos · Información de contacto'. There are also icons for 'Grupo OSDE' and 'Universidad del Cine'. A large green checkmark is overlaid on the top left of the profile banner.

➡ Cambiá la **tonalidad del color** de tu perfil por el color oficial de OSDE (#003b71).

➡ **Portadas:** elegí entre las opciones disponibles en el Drive y podés cambiarla esporádicamente.

