

# Reflexión de un recién llegado a la plataforma

Soy un recién llegado a esta plataforma, estoy realmente fascinado por el alcance y el nivel de los contenidos que he encontrado.

Acabo de empezar a usar la plataforma por necesidad en la colaboración con un cliente, pues vengo de otro sector y debo admitir que 3tres3 me era totalmente desconocido.

Así que he formulado un pequeño plan para aprender a usar la plataforma y para intentar sacar el mayor partido posible.

Y lo quiero compartir ya que considero que crear y mantener una comunidad sólida en un portal temático puede ser fundamental para fomentar el intercambio de conocimientos y oportunidades entre diversas partes interesadas.

Te cuento...

## **Primero, voy a investigar e intentar conocer a las audiencias**

Identificar a fondo a los diferentes perfiles que conforman la comunidad, como veterinarios, economistas, autores, productores, administrativos y agentes comerciales, para poder personalizar el contenido y las estrategias de manera más efectiva.

## **Luego, comenzaré a crear contenido de alto valor**

Quizás sean guías técnicas, artículos técnicos, análisis de mercado y tutoriales específicamente diseñados y dirigidos según las necesidades e intereses de cada grupo. Asegurándome de que el contenido sea relevante, de calidad y fácil de consumir.

## **Tercero, voy a procurar fomentar la interacción y el networking**

Participar de foros de discusión, sesiones de preguntas con expertos, grupos de trabajo colaborativos y eventos virtuales. Usar estas estrategias para aumentar la participación y para establecer conexiones significativas con otros miembros.

**Por otro lado, voy a aprovechar otras plataformas y redes sociales** para amplificar el alcance y la visibilidad de esta comunidad y de los contenidos que generemos.

**Y, finalmente, iré midiendo y analizando la performance, evaluando** continuamente métricas como el número contactos, nivel de participación, engagement y efectividad del contenido.

De esa forma usaré esos datos para identificar áreas de mejora y asegurarme de que la comunidad siga siendo valiosa y relevante para mí y mi cliente.

Espero que estas estrategias puedan servirte a ti también.

No todo es LinkedIn en negocios y prospección. Hay muchas otras cuerdas por allí de las que podemos tirar.

Juan José Divi

[juan.divi@coverit.com.ar](mailto:juan.divi@coverit.com.ar)