

Las 5C de LinkedIn

El sistema con el que pasé de **-USD 30.000 en deudas a 5 fuentes de ingresos y trabajo estable.**



Claridad



Coherencia



Conocimiento



Criterio



Conexión



David Suárez

Consultor de marca personal en LinkedIn

No escribo desde la teoría

Lo escribo desde haber usado LinkedIn cuando más lo necesitaba.

En diciembre de 2022 me despidieron con 7 meses de sueldos impagos y USD 30.000 en deudas. LinkedIn dejó de ser una red para buscar trabajo y se convirtió en mi herramienta para reconstruirme.

Primero escribí para desahogarme de una experiencia nefasta. Después, para salir del hueco económico y anímico. Necesitaba darle visibilidad a mi conocimiento, gritarle al mundo de lo que soy capaz.

Los posts abrieron conversaciones, las conversaciones reuniones y las reuniones mis primeras ventas. Sin embargo, seguía sin ser sostenible. Apenas tenía un contrato de USD 300 mensuales. No alcanzaba; mi sueño de emprender se desmoronaba.

Estuve a punto de volver a la receta clásica: enviar CVs como loco. Hasta que llegó un mensaje que me cambió la vida: Jorge, el Coordinador de Marketing Digital de Produbanco, uno de los bancos más grandes de Ecuador, me invitó a participar en una vacante.

En mi proceso de compartir conocimiento, él fue uno de esos lectores silenciosos, que nunca comentaba y a veces me regalaba un like. Lo importante es que sabía mi capacidad.

Cuando llegó la oportunidad correcta, me quiso en su equipo. Después de 4 entrevistas, 3 pruebas y varios filtros, ingresé a un lugar donde siempre quise estar (había aplicado 3 veces a diferentes vacantes).

La oportunidad no llegó por mi CV, llegó por exponerme constantemente y por aumentar mi percepción de valor profesional en la red correcta.

CÓMO PASÓ, EN ORDEN



Despido

-\$30.000 en deudas y 7 meses sin sueldo.



LinkedIn

Escribir con constancia, no buscar un post viral.



Posicionamiento

Top of mind de quien me contrató.



Monetización

Produbanco, 2 ascensos y 5 fuentes de ingreso.

Por qué no te está funcionando

Si ya publicas en LinkedIn y sientes que no pasa nada, casi siempre es una de estas tres cosas. No falta de esfuerzo, ni de suerte, ni de "carisma":



01

Usas recetas enlatadas sin criterio

Lo que aplica para otros no aplica para ti. Por eso siempre debes entender la razón de las cosas, el porqué detrás de cada consejo. Para que puedas, con criterio propio, validar si hace sentido para tu perfil y adaptarlo, de ser necesario.



02

Tienes actividad sin claridad

Si no puedes resumir tu propuesta de valor profesional en una línea, estás en aprietos y vas a perder tiempo y dinero en LinkedIn. Sin claridad sobre tu oferta, tu público objetivo y tu diferencial, nunca podrás crear tus propias oportunidades.



03

Eres demasiado genérico

Tu perfil suena igual a todos, piensas que esta red debe ser "muy profesional" y compartes contenido que se encuentra en cualquier inteligencia artificial. Esa falta de personalidad te hace invisible: no das una razón real para recordarte.



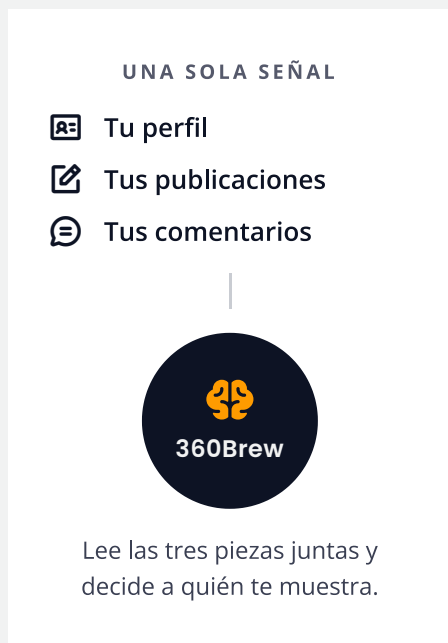
Todos tienen la misma raíz: **te falta un sistema, no más esfuerzo**. Te resumo el mío, construido en tres años de aciertos y errores en esta red.

Cómo piensa LinkedIn hoy

LinkedIn no reparte alcance al azar, y tampoco premia simplemente “publicar seguido”.

Desde 2026, el sistema que decide qué le muestra a quién tiene hasta nombre propio:

360Brew. Estas son las 4 cosas que necesitas saber de él para que el resto de esta guía tenga sentido:



 Lee tu perfil, tus publicaciones y tus comentarios como una sola señal de identidad. No evalúa cada post por separado, evalúa quién eres en conjunto.

 La red prioriza métricas como guardados o tiempo de lectura para validar la relevancia de los contenidos. Por eso, los carruseles ganan peso: mayor nivel de involucramiento del usuario con el post.

 Desde la actualización de autenticidad de 2026, el contenido genérico o diseñado solo para generar comentarios fáciles (“engagement bait”) pierde alcance, aunque antes funcionara.

 Los primeros **60 minutos** después de publicar, y el nivel de conversación **24-48 horas** después, activan (o no) nuevas olas de distribución.

En resumen, si el algoritmo percibe poco valor, baja el alcance; **si percibe utilidad, claridad y conversación real, lo sube.**

Nota que ninguno de estos puntos es un “truco”. Los cuatro premian exactamente lo mismo: que seas una sola persona coherente, con un mensaje claro, con información que valga la pena consumir, y con una red que de verdad conversa contigo. Eso es, literalmente, **el sistema de las 5C**.

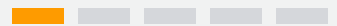
El sistema de las 5C

Este es el mapa completo. No hay un segundo sistema más adelante ni una segunda parte “avanzada” — las 5 páginas que siguen desarrollan, una por una, cada C de este mismo diagrama.



● Claridad	Qué problema resuelves, a quién le importa y cómo lo encuentras.
● Coherencia	Que tu perfil y tu presencia cuenten la misma historia.
● Conocimiento	Contenido que aterriza lo técnico en simple.
● Criterio	Tu punto de vista, no solo información.
● Conexión	Tu red trabajada con intención.

Esta guía es el mapa, lo puedes aplicar por tu cuenta. Si prefieres no perder tiempo, lo implementamos juntos en mi asesoría de 5 sesiones.



Antes de pensar en perfil o en contenido, necesitas responder algo mucho más simple y más incómodo: **¿para quién, exactamente, tu conocimiento es útil y por qué te contrataría?**

Sin esto, todo lo demás (tu perfil, tus posts, tus comentarios) no tiene un destino. Puedes tener el perfil mejor diseñado de tu industria y seguir siendo invisible comercialmente si nadie sabe para qué contratarte.

El objetivo es entender a qué perfiles resuelves un problema o cubres una necesidad. Es decir, dónde está la demanda de tu oferta. Y esto aplica tanto para vender tus servicios como para ser contratado en una empresa.

EL EJERCICIO

Completa esta frase hasta que puedas decirla en voz alta sin dudar:

**“Trabajo con _____ para lograr
_____ sin _____.”**

1 · Tu cliente ideal

Perfiles específicos, no “todos los empresarios”.

2 · El resultado

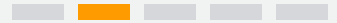
El resultado concreto que buscan.

3 · La objeción

El miedo que normalmente les frena.

Si te cuesta llenarla, no es un problema de redacción, sino que todavía no tienes claridad, y es exactamente por ahí donde hay que empezar.

Sin esto, mejor no avances.



Coherencia es que tu perfil y tu presencia cuenten la misma historia: tu titular, tu banner, tu Acerca de, tus destacados, tu experiencia — y lo que publicas. **360Brew no separa estas piezas; las lee como una sola identidad.** Si están desalineadas, la señal que manda tu perfil es confusa, y el alcance que recibes también lo es.

LO PRIMERO QUE HAY QUE REVISAR

- ✓ **Titular:** es tu Claridad (C1) en una línea — a quién ayudas y con qué. Sé concreto y pon lo más importante en los primeros 70 caracteres (es lo único que se ve en cada interacción).
- ✓ **Banner:** tu propuesta de valor en una frase, fácil de leer en el celular.
- ✓ **Acerca de:** las primeras 2 líneas deciden si siguen leyendo. Nada de "¡Hola! Bienvenido a mi perfil". Incluye tu propuesta de valor, conocimientos, habilidades y cómo te pueden contactar.
- ✓ **Destacados:** tu oferta o tu mejor contenido, no tu último post al azar.
- ✓ **Experiencia laboral y académica:** completa todos los campos de cada experiencia, incluyendo las aptitudes que desarrollaste en cada una de ellas.

Un concepto importante que debes entender y aplicar: **palabras clave.** Son términos o frases cortas que resumen tu perfil profesional.

Por ejemplo: áreas de conocimiento, herramientas o metodologías que dominas, campos de acción o industrias donde tienes experiencia.

¿Los míos? Contenido, estrategia, marketing, LinkedIn y B2B.

Define 4 o 5 e inclúyelas donde sea coherente en las secciones de tu perfil.

**Así le permites conocerte mejor al algoritmo.
Con esto, decide qué contenido es relevante
para ti y a quién le interesa tu contenido.**



Conocimiento



66% de los usuarios de LinkedIn cree que el tiempo que pasa en esta red es una "inversión". La ven como una plataforma para aprender, crecer y ser una mejor versión de sí mismos.

Eso hace que el conocimiento profundo sea muy relevante para su algoritmo. Por eso, si aterrizas algo técnico en algo simple, sin perder precisión, tu conocimiento será guardado y compartido por los perfiles indicados. Ese nivel de involucramiento de las personas con tu contenido, hará que tenga mejor distribución y más alcance.

6,6%

de interacción promedio en carruseles y documentos

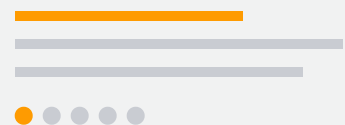
Es el formato con más interacción de LinkedIn desde hace varios años. No es casualidad: es el que mejor resume conocimiento sin perder profundidad, por eso la gente lo guarda como material de consulta.

CÓMO CREAR CONTENIDO DE VALOR

- 1** Elige un tema donde tengas experiencia de campo, no solo teoría. Define un tema central y subtemas que lo alimenten. Ejemplo: Marketing (central) y SEO, copywriting y contenidos (subtemas).
- 2** Piensa en tu mayor desafío profesional en el último año y cómo lo resolviste. Anota el contexto, cómo comenzó, tu análisis, lo que hiciste y el resultado final.
- 3** Convierte ese desafío en una guía, desagregando cada etapa en un paso. Arma una lista, una infografía o un carrusel: algo que se pueda guardar y volver a mirar, no solo leer una vez.

FORMATO ESTRELLA

Guía en carrusel



Se guarda, no solo se aplaude.

Un pilar de expertise bien construido no busca el aplauso inmediato: busca que, cuando alguien tenga el problema que resuelves, **se acuerde de ti primero.**



Criterio es la diferencia entre informar y tener postura. Conocimiento te hace útil; **Criterio te hace memorable**, porque el usuario no busca información en las marcas personales, sigue formas de ver la vida.

INFORMAR

“Claves para crecer profesionalmente”

Cualquiera de tu industria pudo escribirlo. Se lee y se olvida.

TENER CRITERIO

“Tuve 5 ascensos en 3 empresas. Todo radica en 4 palabras”

Solo tú pudiste escribirlo. Se guarda y se responde.

LA REGLA DE ORO

Escribe la primera línea de tu post en Google. Si lo encuentras, solo tienes información y te falta criterio.

Tu criterio se nutre de lo que viviste, no solo de lo que sabes. Esa es la razón por la que tu experiencia real, incluidos los errores, los despidos, las decisiones que no salieron como esperabas, es tu contenido más diferenciado.

La IA es una trampa profesional: parece que es más fácil estar presente en redes y la verdad es que te hace desaparecer y perder relevancia. Todos pueden escribir un prompt, copiar información ajena y publicar. Por eso una voz auténtica pesa más que nunca, en el algoritmo y en la memoria de quien te lee.

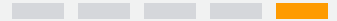
 No me interesa

 **Parece spam de IA**

 Denunciar publicación

LinkedIn ya permite marcar posts como spam de IA.

Y esto no significa que no puedas usar IA, significa que debes nutrirla con tu conocimiento, experiencia, ángulos y formas de pensar. **Nútrela con tu criterio.**



Conexión es tu red trabajada con estrategia, no acumular contactos, sino sostener conversaciones que eventualmente se convierten en oportunidades. Es la C que convierte visibilidad en dinero, y la más difícil de lograr porque depende de tu habilidad para cultivar relaciones y construir confianza.

3 niveles

Define un framework con estos niveles de tu red: decisor, influenciador y par.

11 filtros

Son gratuitos en LinkedIn y te sirven para buscar al perfil que quieres llegar

TRES HÁBITOS QUE HACEN LA DIFERENCIA



Comenta con sustento y estrategia en publicaciones de tus temas: aprovecha la oportunidad para demostrar tu conocimiento y criterio en nuevas audiencias.



Responde en los primeros 60 minutos después de publicar: los comentarios construyen conversación y aumentan la profundidad del contenido. 24-48 horas después se activan nuevas olas de distribución.



Prospecta sin pitch: escríbele a tu red estratégica con una pregunta o una observación genuina, no con una propuesta o una necesidad en el primer mensaje.

Conexión es la C que cierra el ciclo: sin ella, las otras cuatro construyen una marca que se ve bien pero que nadie activa. Con ella, cada pieza de las 4 C anteriores empieza a convertirse en conversaciones concretas que traen oportunidades.

Descubre cuánto estás monetizando tu marca personal

Ya viste las 5C completas. Ahora hazte estas 15 preguntas con honestidad — no para “aprobar”, sino para ver con precisión en qué C conviene poner tu próxima hora de trabajo.

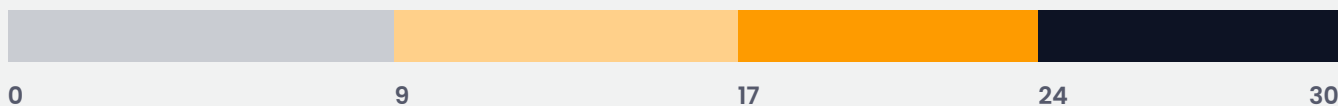
#	MARCA 0 (NO APLICA), 1 (A VECES) O 2 (SÍ, CLARAMENTE)	PUNTAJE
● C1 · CLARIDAD		
1	Puedo explicar qué problema resuelve mi conocimiento.	0 1 2
2	Sé exactamente qué perfiles me contrataría y por qué.	0 1 2
3	Puedo definir en una línea mi propuesta de valor profesional.	0 1 2
● C2 · COHERENCIA		
4	Mi titular, mi Acerca de y mis últimos 5 posts cuentan la misma historia profesional.	0 1 2
5	Alguien que revise mi perfil por primera vez entiende en 10 segundos qué hago y para quién.	0 1 2
6	Las secciones de mi perfil tienen palabras clave coherentes con el perfil profesional que busco transmitir.	0 1 2
● C3 · CONOCIMIENTO		
7	Publico contenido que la gente guarda o comparte, no solo que le gusta.	0 1 2
8	Mi contenido no se puede googlear ni crear fácilmente con una IA.	0 1 2
9	Tengo definidos mi tema central de conocimiento y mis subtemas que lo alimentan.	0 1 2
● C4 · CRITERIO		
10	Mis publicaciones incluyen una postura u opinión, no solo información neutra.	0 1 2
11	He publicado un punto de vista incómodo para mi industria.	0 1 2
12	Mi experiencia real (incluidos los errores) aparece en lo que publico, no solo la teoría.	0 1 2
● C5 · CONEXIÓN		
13	Comento con criterio en publicaciones de mi sector, no solo dejo “👍” o “Excelente aporte”.	0 1 2
14	Reviso y respondo comentarios y mensajes en la primera hora después de publicar.	0 1 2
15	Sé cuáles son los perfiles (decisor, influenciador y par) que debo buscar.	0 1 2

Suma tus 15 respuestas — **máximo 30 puntos**. En la página siguiente ubicas tu resultado.

/
30

Entiende tu resultado

Ubica el rango donde cayó tu puntaje de la página anterior:



0 – 8

PUNTAJE /30

Presencia, no marca

Tienes perfil, pero no una propuesta de valor ni una historia coherente todavía. Empieza por **Claridad (Sesión 1)**: sin eso, cualquier otra cosa que hagas es ruido.

9 – 16

PUNTAJE /30

Te ven, no te ubican

Publicas o tienes actividad, pero tu perfil y tu contenido no cuentan la misma historia. Revisa en qué C sacaste menos puntos: probablemente **Coherencia o Conocimiento**.

17 – 23

PUNTAJE /30

Marca en construcción

Ya hay bases sólidas en la mayoría de las C. El siguiente salto suele estar en **Criterio**: pasar de informar a tomar postura.

24 – 30

PUNTAJE /30

Marca que monetiza

Tienes las 5C funcionando. El límite ya no es la marca — es el sistema para convertir eso en clientes de forma constante. Ahí es exactamente donde entra **Conexión** trabajada con estrategia.

2 ascensos e ingresos extra

Nada de lo anterior es teoría de un libro que leí. Es lo que hice durante tres años en LinkedIn, sin pauta, sin publicar todos los días y sin equipo de marketing detrás.

CRECIMIENTO PROFESIONAL

2 ascensos en Produbanco

2023: Especialista de Contenidos



2025: Content Manager Digital



2026: Coordinador de Contenido

Lo que empezó como reconstrucción personal, con huevos, estrategia y criterio profesional, se convirtió en la base de mi crecimiento dentro de la empresa.

INGRESOS PARALELOS

Hola David, me interesan tus servicios, tal vez haces una sesión exploratoria, que gusto y honor poder escribirte, eres un bacán bróder!

20:05

Hola David cómo estás? Te saluda Nathi Grijalva de Security Data, te cuento que estamos buscando una capacitación en marca personal y LinkedIn

06:38

Buenas tardes David, me gustaría un servicio de asesoría en LinkedIn, si me ayuda con mayor información por favor

13:52

● Asesorías



● Capacitaciones grupales

Las 5C de LinkedIn es un sistema que me permite monetizar mi conocimiento y construir una reputación profesional que valida mi perfil en la industria.

Una marca personal no sirve de nada si se queda en likes

Te contratan, te compran o te recomiendan.

Puedes tener las 5C funcionando y aun así sentir que “no pasa nada”. Eso ocurre cuando confundes el resultado real con la métrica de vanidad: los likes, las visitas al perfil, los seguidores nuevos. Ninguno de esos paga cuentas.

Una marca personal sirve cuando se convierte en acciones de personas estratégicas para ti: te contratan, te compran o te recomiendan. Eso es monetizar tu marca personal — no acumular métricas, sino convertirlas en decisiones concretas de personas concretas.

Las 5C son, exactamente, el camino de un extremo al otro: de **Claridad** (saber qué ofreces) a **Conexión** (que esa oferta llegue a la persona correcta, en el momento correcto, con la conversación correcta). Lo que sigue es la prueba de que este camino funciona también para otras personas, no solo para mí.

La prueba

Un sistema útil y rentable para cualquier perfil.



Juan Pablo Morales Aldean · 1er

CEO de CEDEPRO → Asesoría Integral de Instituciones Educativas | Creación de institutos superiores y diseño de carreras

20 de enero de 2026, Juan Pablo fue cliente de David

👁️ Todos los miembros de LinkedIn

Activado

Trabajar con David en el posicionamiento de mi perfil de LinkedIn fue un acierto total. Su asesoría me permitió proyectar una imagen profesional mucho más sólida y alineada con mis metas actuales. Es detallista, estratégico y conoce a fondo el funcionamiento de la plataforma. No solo mejoró la estética de mi perfil, sino que supo capturar mi esencia y trayectoria para posicionarme correctamente. Si buscas elevar tu marca personal, David es el experto indicado.



Andrés Santana Oyola · 1er

Co-CEO en Security Data | Líderes en firma electrónica en Ecuador | +900K personas y empresas certificadas

21 de mayo de 2025, Andrés fue cliente de David

👁️ Todos los miembros de LinkedIn

Activado

David me ha sido de gran ayuda para entender varios conceptos clave de LinkedIn. Me enseñó pilares fundamentales que siempre debemos tener en cuenta, y sobre todo, me ayudó a encontrar mi propósito al escribir. Lo mejor es que se adaptó siempre a los días que yo podía asistir a sus capacitaciones, lo que facilitó mucho todo el proceso. Además, es una persona súper profesional y siempre estuvo dispuesto a ayudarme con cualquier duda que me surgiera durante las semanas.

Si estás buscando crear o mejorar tu marca personal, o incluso si quieres atraer clientes potenciales a través de LinkedIn, David es el indicado. Agradezco mucho todo lo aprendido, porque sé que me ayudará a posicionarme de manera mucho más efectiva en el futuro.



Zoraida Salazar · 1er

Gerente Administrativa y de Capital Humano en Eclipse S.A. | Contador Público Autorizado

22 de junio de 2025, Zoraida fue cliente de David

👁️ Todos los miembros de LinkedIn

Activado

Recomiendo completamente a David Suárez, quien nos capacitó y enseñó sobre Redes Sociales y Marca Personal. Su enfoque práctico, cercano y actualizado nos permitió comprender el verdadero valor de construir una presencia digital con propósito.

Gracias, David, por motivarme a proyectar lo mejor de mí como profesional y como equipo. ¡Una charla que definitivamente deja huella! 🙌



Andrea Pérez · 1er

Workover & Completions Engineer at SLB | Doctoral Researcher in Petroleum & Gas | Drilling, Completions & Well Intervention | MSc | Power BI, Python & SQL

28 de julio de 2025, Andrea fue cliente de David

👁️ Todos los miembros de LinkedIn

Activado

Tuve el gusto de tener a David como asesor en mi proceso de desarrollo de marca personal de LinkedIn, a través de sesiones estratégicas que superaron mis expectativas.

Cada encuentro fue claro, valioso y práctico. David no solo me ayudó a identificar los temas clave sobre los que debería comunicar, sino también cómo hacerlo de forma auténtica, profesional y alineada con mi objetivo. Gracias a su guía, hoy tengo más claridad y confianza para mostrar mi perfil y compartir contenido.

Recomiendo totalmente su acompañamiento. Ojalá pronto ofrezca asesorías en temas como alineación profesional, porque sin duda lo haría excelente también en ese ámbito.

La prueba

Una asesoría que no viene enlatada: depende de tu contexto, tus objetivos y tu perfil profesional.



Lissette Brito Estrada · 1er

Directora Comercial Jr. | MKT (Digital + ATL)

4 de mayo de 2026, Lissette fue cliente de David

Todos los miembros de LinkedIn

Activado



David es un excelente mentor 😊

Guio mi proceso con mucha entrega y personalizó las sesiones para atender mis necesidades.

Valoré mucho su asesoría por 🙌

- 🌟 Su escucha activa
- 🌟 Ser propositivo con mis contenidos
- 🌟 Tener una estructura y metodología clara para lograr objetivos
- 🌟 Ayudarme a cuestionar mis contenidos para que realmente tengan valor

Será el mejor maestro que puedes encontrar 🙌 no es asesoría vacía o romantizada, es asesoría de experiencias reales 😊



Veronica Molina Echanique · 1er

Mujeres Líderes 2024. Premio Equidad y Liderazgo Categoría Empresas Top 51 Women Owned

Business Atlas 2023 | Empoderamiento Femenino | Woman in Tech | CEO ECLIPSOFT →

Notificaciones multicanal y firmas electrónicas

19 de julio de 2024, Veronica fue cliente de David

Todos los miembros de LinkedIn

Activado



David es un excelente profesional que me ha ayudado a pulir mi marca personal en LinkedIn. Sus consejos y acertadas sugerencias han hecho que me empodere y este mucho más segura de lo que quiero transmitir. Es muy valiosa su experiencia



Taty Pesántez C. · 1er

| Liderazgo en resultados comerciales | Enfocada en: transformación y estrategia |

28 de julio de 2024, Taty fue cliente de David

Todos los miembros de LinkedIn

Activado



Si buscas a una persona que te ayude a escribir, y perder el miedo de exponerte en LinkedIn, David es el indicado, es bastante práctico y enfocado en que retomes tu poder de expresar quién eres, que aprendes, y puedas, a través de la escritura, contarle al mundo quien eres. Gracias David, eres un ser humano maravilloso, que sigas aportando al mundo con tu propósito :)

¿Quién soy?



Soy **David Suárez**. Trabajo en Produbanco como Coordinador de Contenido, y en paralelo asesoro a profesionales y empresas que quieren construir una marca personal que efectivamente les traiga clientes, no solo visibilidad.

No vengo de una agencia de publicidad: vengo de haber reconstruido mi propia carrera gracias a mis neuronas y LinkedIn, con las mismas 3 horas semanales que probablemente tienes tú. Todo lo que enseño en la asesoría 1:1 es lo que ya usé en mi propio perfil, antes de recomendarlo a nadie más.



Produbanco

Lidero el equipo de Contenidos.



Consultor

Asesorías personalizadas para empresarios.

Reconocido en:



El siguiente paso

Esta guía es el punto de partida. Si quieres el sistema completo, contáctame por WhatsApp para analizar tu caso y saber si mi asesoría realmente funciona para ti.

Porque, como le dije a mi amigo Gonzalo, ya estamos grandecitos:



Si prefieres un servicio
personalizado y no
perder tiempo:



Escíbeme por WhatsApp

Solo trabajo con un número limitado de personas por mes —las mismas **3 horas semanales** de las que te hablé en la página 2 son también mi límite real—, así que prefiero que el primer mensaje ya me diga quién eres y qué buscas.

Las 5C de LinkedIn



David Suárez

Consultor de marca personal en LinkedIn

HABLEMOS



info@dalesuma.com



(+593) 983741557



www.dalesuma.com
