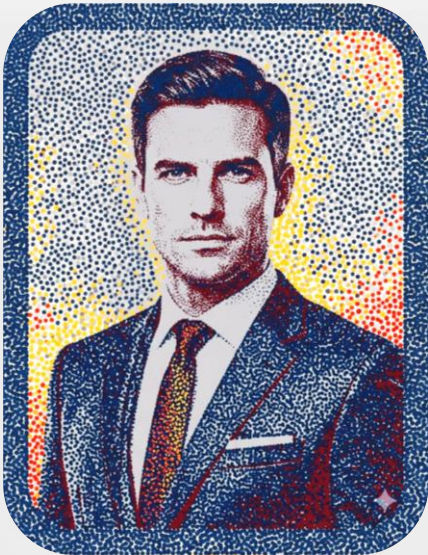


11 de junio de 2026

Founder Marketing y Autoridad

Convirtiendo al fundador en un imán de capital, talento y clientes

José Antonio Maldonado B. 
Especialista en Posicionamiento de Directores y Estrategia B2B



Founder Marketing
y Autoridad Digital





ExpoConsultores
soluciones en marketing digital

José Antonio Maldonado Brewer

CMO Fraccional: Marketing de resultados y estrategia de crecimiento

Soy fundador y director de la firma expoconsultores.cl .
Tengo más de 30 años de experiencia gerencial y consultiva B2B y B2C.
He trabajado con marcas locales y globales de América, Europa y Asia.
Formado en Harvard University, Kellogg School of Management, e IESE.
Certificado como consultor de negocios en internet, mentor y coach.
Profesor de postgrado desde 2008, y desde 2015 doy mentorías presenciales y remotas a fundadores y emprendedores.
Vivo en Santiago de Chile desde 2017.



En qué invierte realmente el Venture Capital

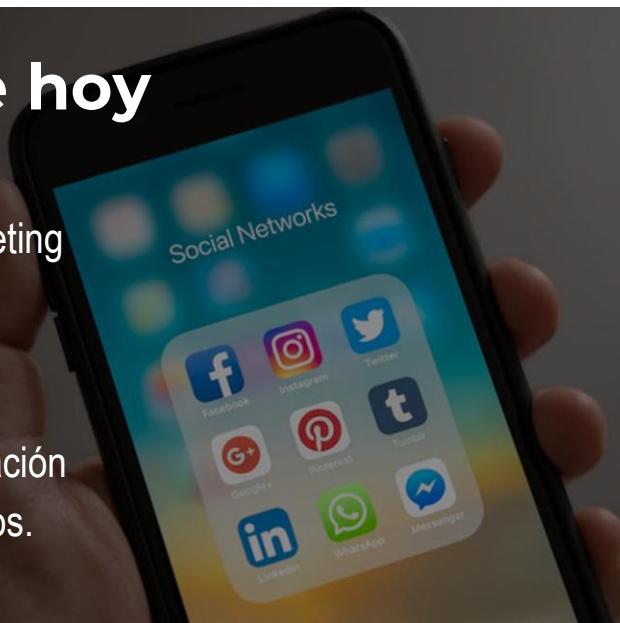


El 95% de los inversores de capital de riesgo declaran que el equipo fundador es el factor más crítico para decidir una inversión.

- No todos los negocios logran escalar con bootstrapping.
- Si tu huella digital da señales de inexperiencia o abandono, el inversionista percibirá tu startup como un riesgo inasumible.
- Tu reputación es el primer filtro de due diligence.

Nuestro plan de hoy

- Las apuestas de los VC
- Importancia del Founder Marketing
- Añadiendo valor en LinkedIn
 - La fase estática: La vitrina
 - La fase dinámica: El motor
- Impacto financiero de tu reputación
- Preguntas, respuestas, recursos.



El punto de vista del inversionista

...y la importancia del Founder Marketing



Dónde apuestan los inversionistas VC



El Caballo (Variable)

El Producto o Modelo de Negocio.
Es altamente volátil, sujeto a
pivotes drásticos y cambios en
las condiciones del mercado.



El Jinete (Constante)

El Fundador o Equipo.
Es la constante inamovible. Los
inversores apuestan a la visión,
resiliencia y capacidad de
conducción a largo plazo.

Un jinete hábil sabrá cambiar de caballo - si es necesario - y llegar a la meta



Impacto Transversal en la Startup



La presencia digital del Founder

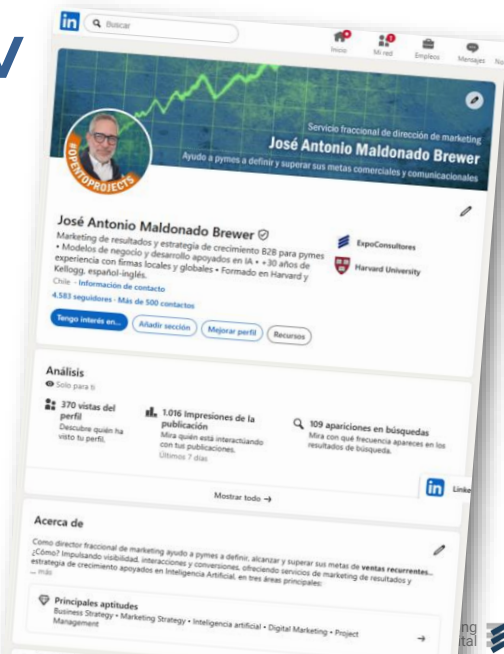
...y el canal ideal para desarrollarla

Por qué LinkedIn



Tu Perfil no es tu CV

- Presencia con propósito:
Llamar la atención... y que te llamen
- Siempre actualizado y a la mano:
En línea... sólo depende de ti
- Versatilidad:
Unas 20 secciones disponibles
Capacidad multilingüe
- Además...
Múltiples modos de interacción.



Las dos caras de tu presencia en LinkedIn



Tu reputación estática
define quién eres y qué
problemas resuelves



Tu reputación dinámica
muestra cómo piensas y
cómo aportas valor

Tu Presencia en LinkedIn

Fase Estática (La Vitrina)

Objetivo

Conversión pura.

¿Qué responde?

¿Quién eres y qué
problemas resuelves?

Acción

Optimización
arquitectónica del perfil.

Un escaparate impecable y
profesional que recibe el tráfico y
transmite autoridad inmediata

Fase Dinámica (El Motor)

Objetivo

Tráfico y Visibilidad.

¿Qué responde?

¿Cómo piensas y cómo
aportas valor a la industria?

Acción

Flujo constante de
contenidos e interacciones.

Un generador de visibilidad que capta
la atención y la dirige hacia la vitrina
del perfil del fundador.

Fase Estática: El desafío de los 3 segundos

En la portada el visitante decide si le interesa ese perfil y si merece seguir leyendo. Cada elemento debe transmitir tu autoridad profesional



- 1. **Banner:** Comunica tu industria o visión a largo plazo. Elimina el gris por defecto.
- 2. **Foto:** Debe proyectar cercanía humana y estatus profesional ejecutivo.
- 3. **Titular:** Debe presentar tu propuesta de valor, el problema que resuelves, la audiencia que atiendes, el resultado que ofreces, la metodología que usas



El titular es el texto más importante

Observemos cómo cambia la percepción de valor



La Anatomía de la Conversión

Acerca de

Tu Pitch Ejecutivo: La ampliación de tu propuesta de valor, orientada al ROI y al liderazgo, estructurada como: Problema del mercado + tu solución + evidencia + llamado a la acción (CTA).

Destacados

Tu Cartelera Interna: El lugar ideal para exhibir casos de estudio, testimoniales, metodologías, apariciones en medios, etc.

Experiencia Laboral

Historial enfocado en resultados cuantificables, retorno de la inversión, liderazgo, capacidad de gestión de recursos.

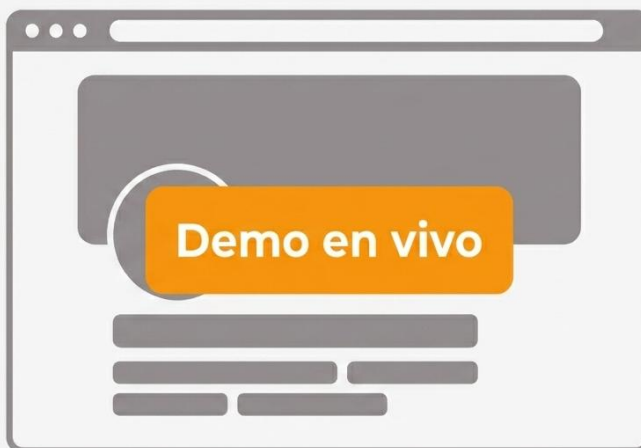
También son importantes las secciones Proyectos y Recomendaciones.



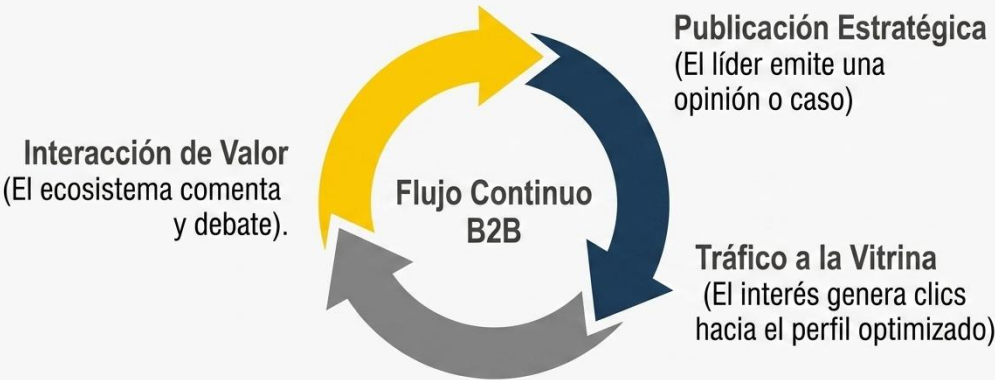
Auditoría flash en pantalla

Rediseño de perfiles en tiempo real para observar el cambio en la percepción de valor de forma inmediata

Aplicación práctica de la reestructuración de la arquitectura estática



Encendiendo el Motor de Contenidos



El perfil no es una foto fija, es un flujo de pensamiento. Tu reputación dinámica define cómo te percibe el sector de forma continua operando como un radar que atrae leads calificados directamente a tu Fase Estática.



Fase Dinámica: El motor de contenidos

El perfil estático es la base pero el contenido continuo es lo que genera el tráfico el tráfico calificado

La actividad dinámica constante posiciona tu visión de forma continua ante tomadores de decisión



Tu Matriz de Contenido Semanal

Evita el síndrome de la página en blanco. Divide tu comunicación en tres pilares estratégicos para proyectar un liderazgo integral.

Autoridad Técnica (50%)
Sé cómo resolver esto.

- Casos de estudio, desglose de metodologías, resolución de problemas técnicos reales de clientes.

Visión de Industria (30%)
Sé hacia dónde vamos.

- Análisis de tendencias macro, posturas contrarias del mercado, el futuro de la categoría.

Cultura y Liderazgo (20%)
Soy el jinete correcto.

- Hitos del equipo, lecciones de fracasos, validación humana, resiliencia operativa.

La IA es de gran ayuda aquí, pero ese es un tema para otra clase

La Matriz de Ejecución 3x3

	Técnica (50%)	Industria (30%)	Cultura (20%)
1. Historia (Método STAR: Situación, Tarea, Acción, Resultado)	Caso de éxito resolviendo fricción de un cliente.	Evolución de la cadena de suministro global y su impacto en la región.	Superación de un desafío cultural interno tras una fusión.
2. Dato / Insight Analítico	Análisis de datos de rendimiento de producto que mejoró la eficiencia en un 15%.	Métrica dura sobre el futuro del sector analizada por ti.	Estudio sobre la retención de talento post-pandemia y sus implicaciones.
3. Pregunta / Debate de Mercado	¿Cómo la adopción de esta nueva tecnología cambiará nuestros procesos?	¿Qué tendencias emergentes redefinirán el mercado los próximos 5 años?	Debate honesto sobre un fracaso del equipo y la lección.

360 Brew gobierna la visibilidad orgánica



360 Brew es el nuevo modelo integrado de LinkedIn diseñado para evaluar todo tu perfil, cambiando las reglas de la visibilidad orgánica.



Profundidad sobre amplitud

El algoritmo prioriza la calidad y el foco temático por encima del volumen de publicaciones genéricas.



Interacción genuina

Impulsa y premia las conversaciones relevantes y el networking real sobre las métricas de vanidad.



Evaluación holística

Ya no solo mide un post individual, sino la coherencia entre tu contenido, tus interacciones y tu perfil completo.

Consejos para ganar alcance



Impulsan tu visibilidad orgánica



Contenido Nativo

Prioriza formatos contundentes que retengan. Sube PDFs (carruseles) y videos de forma directa a la plataforma, omitiendo links



Tiempo de Permanencia

Captura la atención. Usa un gancho inicial fuerte para que el lector se detenga y redacta usando párrafos cortos y legibles.



Interacción Estratégica

Un comentario tuyo de 5 líneas vale más que 10 "me gusta". Etiqueta solo a relevantes para validar tu contenido.

Recortan tu visibilidad



Enlaces Salientes

Son fuertemente penalizados porque sacan al usuario de LinkedIn y reducen la permanencia.



Exceso de Hashtags

Usar más de 10 es una mala práctica. El nuevo estándar exige utilizar solo de 3 a 5 muy relevantes.



Engagement Bait

Hacer preguntas genéricas o pedir que etiqueten a amigos disminuye la calidad de tu perfil.



Reacciones Pasivas

Dar 'Me Gusta' casi no tiene peso. Usa 'Me Encanta', 'Interesante' o 'Guardar' para mayor impacto.

Simbiosis estática + dinámica

Una vitrina impecable sin visitas no vende, y un motor que atrae tráfico a un perfil descuidado genera rechazo. Ambas fases operan en simbiosis.

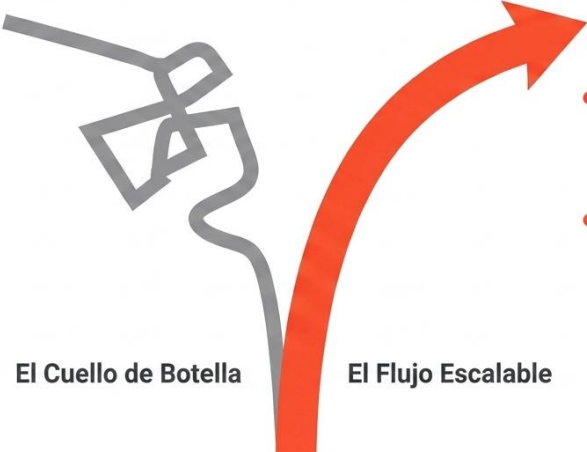
	Fase Estática (La Vitrina)	Fase Dinámica (El Motor)
Objetivo	Conversión automática y validación de autoridad.	Generación constante de tráfico calificado.
Elementos Clave	Banner, Titular, Acerca de, Destacados, Experiencia.	Publicaciones propias, comentarios estratégicos, networking.
Cadencia	Actualización trimestral (Bajo mantenimiento).	Ejecución semanal (Alto flujo).
Resultado B2B	Sé exactamente cómo puedes ayudarme	Te veo liderando la industria cada semana



El Dilema del Tiempo y la Escala

Operación Manual

- El fundador asume la redacción diaria frente a una agenda saturada.
- Resulta en abandono de la red y pérdida de visibilidad.



Estrategia Delegada (Ghostwriting)

- Extracción de ideas mediante entrevistas mensuales de alto impacto.
- Redacción delegada en especialistas que mantienen la voz y autoridad intactas.



El Dilema del Tiempo y el Ghostwriting

El Ghostwriting B2B no es mentir ni delegar tu voz. Es extraer tus ideas originales y escalar tu sabiduría mediante formatos profesionales, optimizando tu tiempo de ejecución operativo.



El impacto de la reputación

...y el valor de la autoridad



Tu data room reputacional



Cuando un Inversor abre tu perfil, inicia su primer *Due Diligence* no oficial. Si tu ecosistema de contenidos demuestra tracción y respeto por parte de tus pares, la mitad del pitch deck ya está validado antes de la reunión.



El premium de autoridad facilita el financiamiento



En procesos de fusiones y adquisiciones, la influencia comprobada del fundador es un activo intangible que dispara la valoración. Quieres que los competidores o adquirentes te descubran como referente antes de salir a vender.



Preguntas Frecuentes del Fundador

¿Necesito LinkedIn Premium?

No. La optimización del perfil estático y la consistencia dinámica generan alcance orgánico sin necesidad de pagar suscripciones.

¿Qué pasa si soy introvertido?

El Founder Marketing no exige extroversión, exige claridad. Escribir sobre análisis de mercado o metodologías técnicas premia el intelecto, no el carisma escénico.

¿Debo hablar de mi vida personal?

Rara vez. El pilar de Cultura/Liderazgo se basa en la humanidad profesional: lecciones, fracasos del negocio y dinámicas de equipo, no en tu vida privada.

¿Cuánto tiempo real exige al día?

Una vez optimizada la vitrina, el motor requiere de 15 a 20 minutos diarios para interacción estratégica y networking enfocado.



Llegando al final de esta presentación

...ideas de cierre y recursos de apoyo



Tu reputación puede ser el gran impulsor o el gran freno de tu proyecto

...y debes comenzar a construirla mucho
antes de las rondas de inversión y del exit

Recursos adicionales



Autodiagnóstico de tu perfil

Evaluación instantánea y
gratuita, analizando 5
parámetros clave



Recursos adicionales



3 infografías de apoyo, y más

- Fase estática del perfil
- Fase dinámica del perfil
- Matriz de contenidos 3x3



iGracias por tu atención!

José Antonio Maldonado Brewer

✉ director@expoconsultores.com

in <https://linkedin.com/in/jamaldo>

☎ +56 9 4539-4954

Material de apoyo



Conectemos en LinkedIn

