



Primeros pasos

Informe de atribución de ingresos de LinkedIn

Qué aprenderás en esta guía

1 Introducción

- ¿Qué es el informe de atribución de ingresos (RAR)?
- ¿Para qué sirve el RAR?

2 Cómo funciona

- ¿Cómo funciona el RAR?

3 Cómo configurarlo

- Lista de comprobación de requisitos de Salesforce
- Uso del informe

4 Preguntas frecuentes

- ¿Cómo define el RAR una interacción?
- ¿Cómo guarda y protege mis datos LinkedIn?
- ¿Cómo se comparten los objetos y campos, y cómo se utilizan desde SFDC?
- ¿Qué información y permisos necesito para vincular mi CRM?

5 Recursos

- Enlaces útiles



CONSEJO: Usa el modo de presentación para que la experiencia sea más interactiva



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



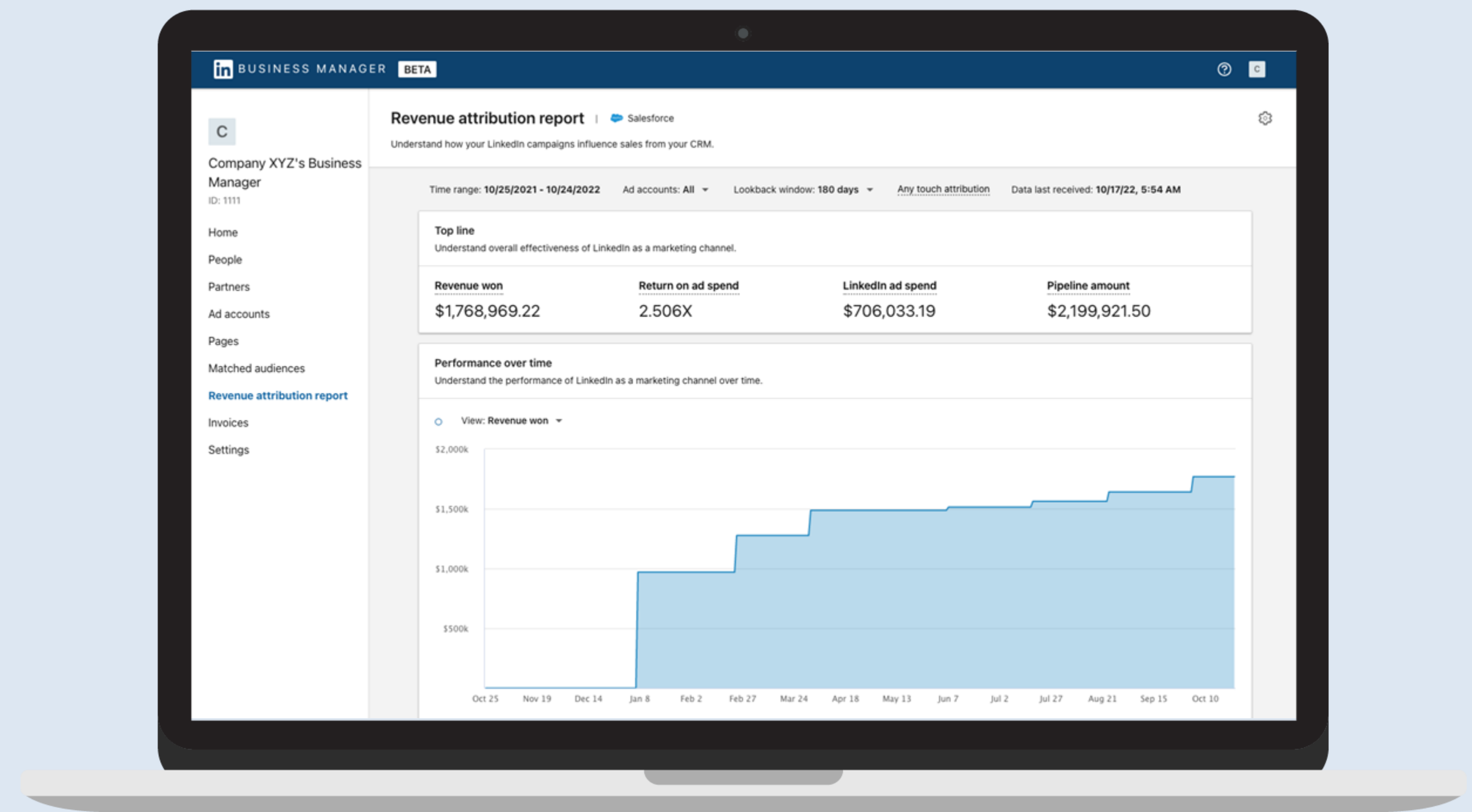
1

Presentación del informe de atribución de ingresos



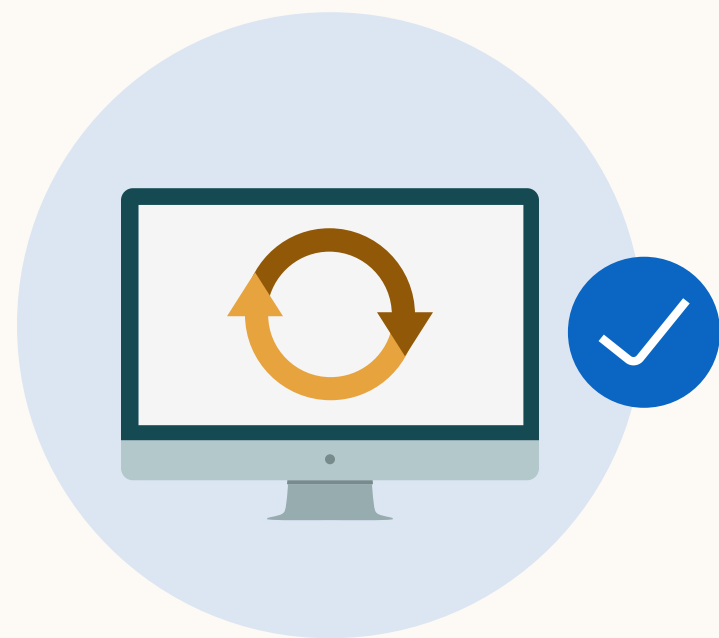
¿Qué es el informe de atribución de ingresos?

Un nuevo informe que refleja cómo tus iniciativas de marketing influyen en los ingresos generados para tu empresa.





¿Para qué sirve el informe de atribución de ingresos?



Para sincronizar los datos del CRM y ver cómo influye el marketing de LinkedIn en los indicadores a lo largo del proceso hasta convertirse en oportunidades cerradas y ganadas.



Para ver informes directamente desde tus cuentas publicitarias de Business Manager y observar la repercusión del marketing de LinkedIn en los indicadores de ventas.



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



2

¿Cómo funciona el informe de atribución de ingresos?



¿Cómo funciona el informe de atribución de ingresos?

El informe de atribución de ingresos está disponible en Business Manager.

Solo tienes que activar tu cuenta de Business Manager, sincronizar tu CRM y listo.

1

Si aún no lo has hecho, puedes crear tu cuenta de Business Manager [aquí](#) (ver [recomendaciones](#)).

2

Utiliza la [Lista de comprobación de requisitos de Salesforce](#) para asegurarte de que tu CRM esté bien configurado.

3

Sincroniza tu CRM con Business Manager.

4

Usa el informe de atribución de ingresos para analizar cómo influye LinkedIn en los indicadores más importantes.



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



3

Cómo configurar el informe de atribución de ingresos



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



Crear tu Business Manager

El informe de atribución de ingresos requiere un Business Manager.

Empezar a usar Business Manager no tiene ningún misterio. Añade tus usuarios, cuentas publicitarias y páginas [desde aquí](#).



Consejo: si quieres más recomendaciones sobre cómo configurar Business Manager, no te pierdas [este recurso](#).

The screenshot shows the LinkedIn Business Manager account request form. The form is titled "Request Business Manager account" and includes the following fields and options:

- Business Manager account name:** A text input field with a description: "This is the name your employees and partners will use to identify your business. Learn more".
- Your work email:** A text input field with a description: "This should be the email you use for work and does not need to match your personal LinkedIn profile. We will send all communications regarding your Business Manager account to this email."
- How will you primarily use this Business Manager?:** Two radio button options: "Manage my business" and "Manage clients or other businesses".
- Business logo (Optional):** A file upload area with the text "JPG or PNG; up to 5MB" and an "Upload" button.
- Submit request:** A blue button at the bottom of the form.



Lista de comprobación de requisitos de Salesforce

El informe de atribución de ingresos requiere la sincronización con un CRM* de Salesforce.

- ✓ Se recomienda utilizar un [usuario de integración](#) en lugar de una cuenta de administrador personal o genérica, para evitar la desconexión accidental de la sincronización en caso de cambios en los permisos.
- ✓ Comprueba que tu [perfil](#) de Salesforce tenga marcada la casilla de [activación de la API](#).
- ✓ Activa la sincronización del CRM para todas las funcionalidades que usen credenciales con permisos de [visualización](#) (o solo lectura) en todos los objetos y campos indicados [aquí](#).
- ✓ **¡Ya puedes vincular tu CRM!**
Necesitarás tu nombre de usuario y contraseña de SFDC, la credencial de seguridad y la URL de entorno.

* Ediciones de Salesforce compatibles: Enterprise, Performance, Unlimited o Developer

* La versión Professional de Salesforce requiere acceso a la API (puede estar sujeto a una cuota adicional; ponte en contacto con la asistencia de Salesforce para obtener más información)



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

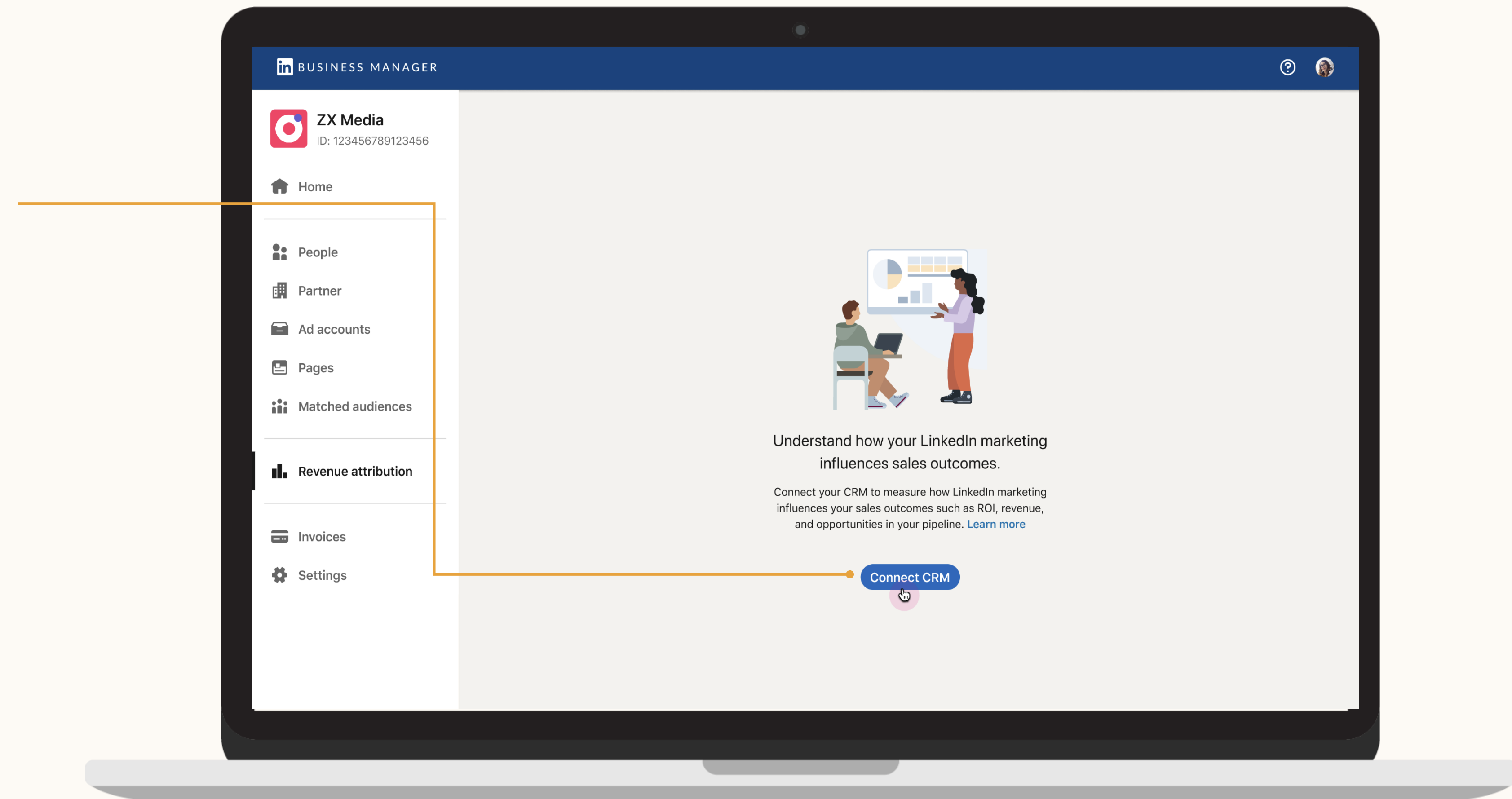
Recursos



CRM: Cómo sincronizar tu CRM con Business Manager

1. Vincula tu CRM

Accede a la pestaña del informe de atribución de ingresos para vincular tu CRM. **El CRM de Salesforce** es el único CRM disponible actualmente.





Introducción

Cómo funciona

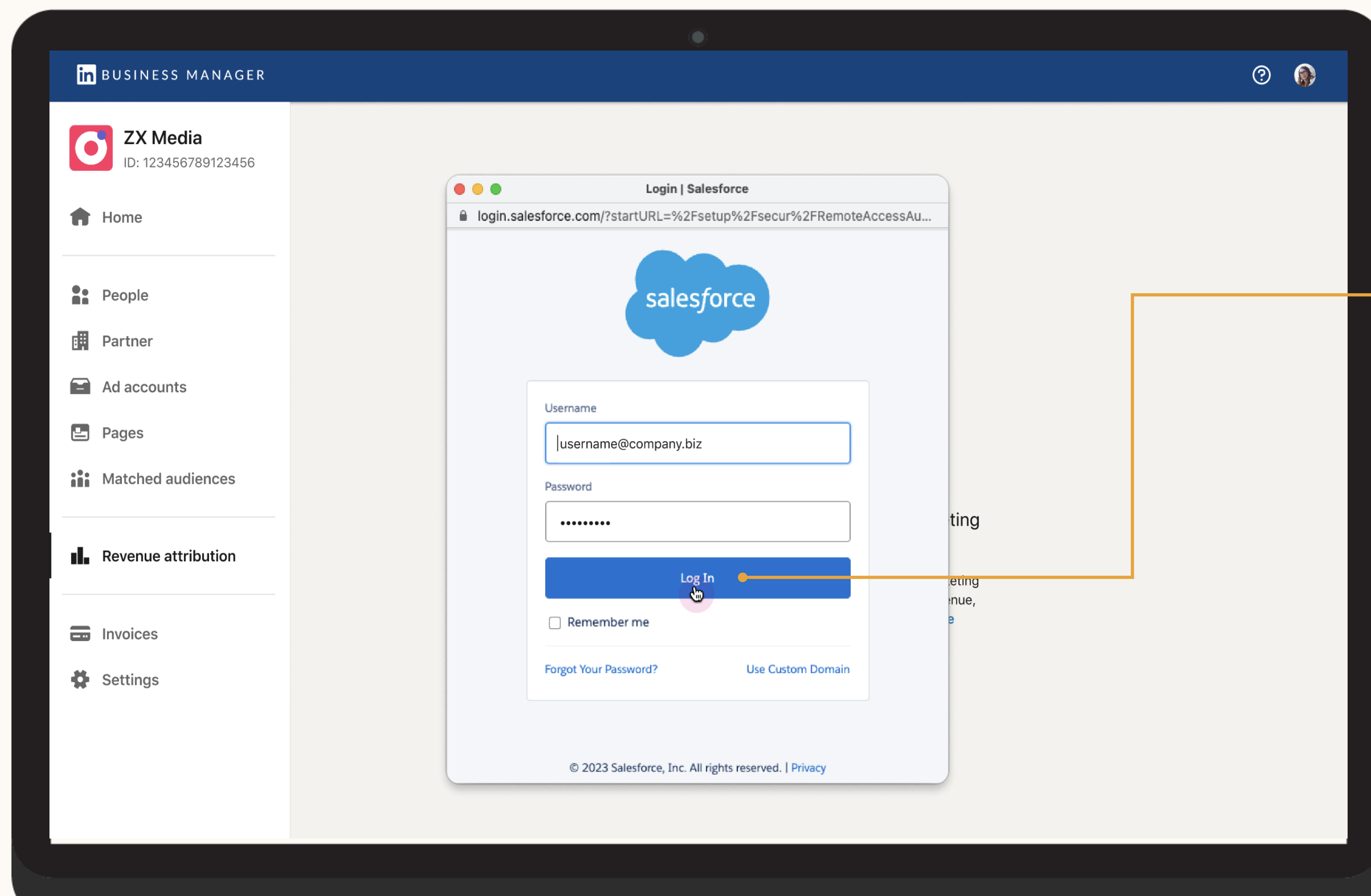
Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



CRM: Cómo sincronizar tu CRM con Business Manager



2. Indica tus credenciales

Para vincular tu CRM de Salesforce debes introducir el nombre de usuario y contraseña de Salesforce.



Consejo: Iniciar sesión a través de OAuth te permite conectar tu CRM sin compartir tus credenciales con LinkedIn. También extiende la validez de la conexión de tu CRM.



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



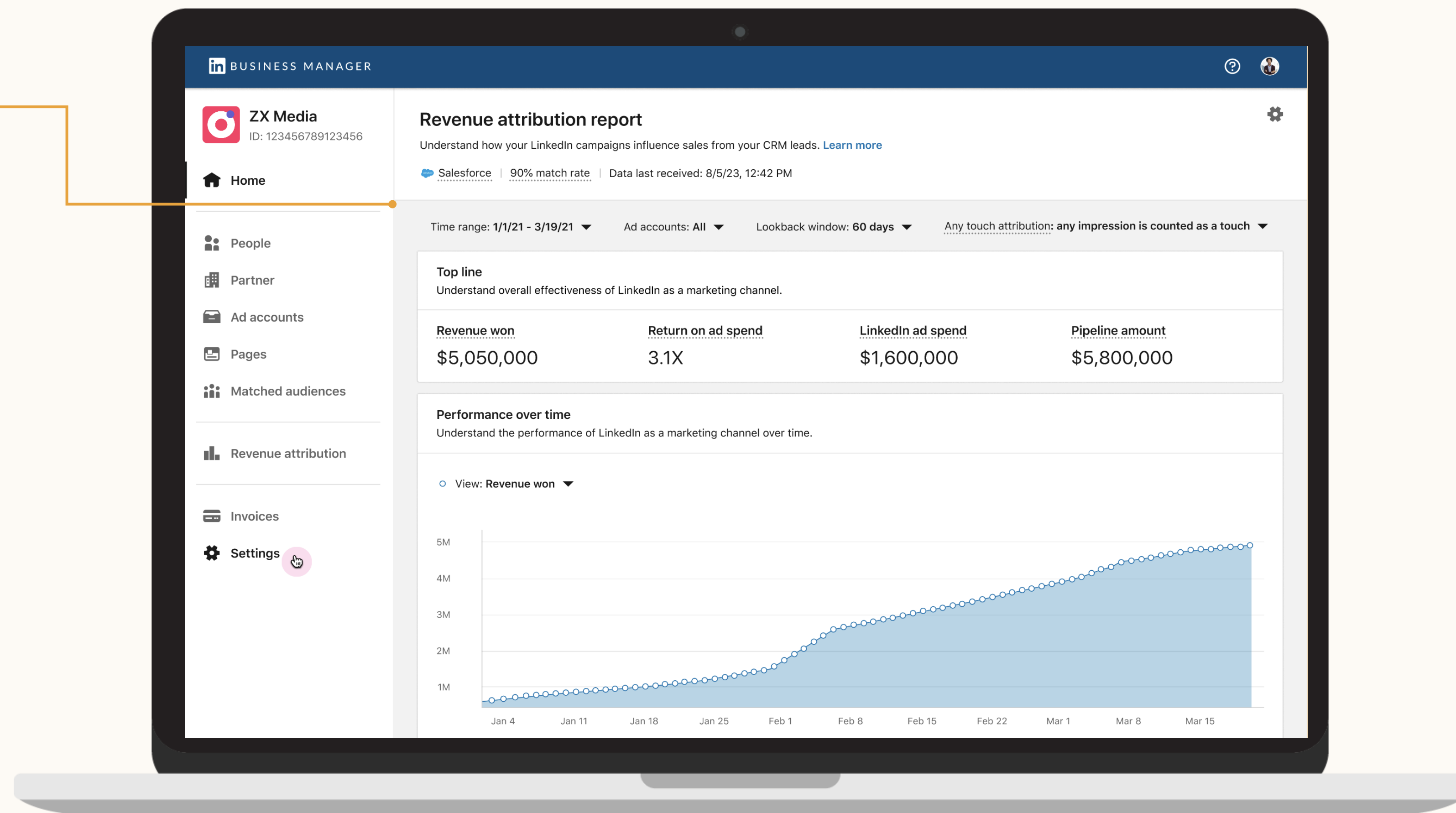
CRM: Cómo sincronizar tu CRM con Business Manager

3. ¡Todo listo!

Una vez conectado tu CRM, los datos pueden tardar hasta 72 horas en aparecer.



Consejo: consulta las políticas de privacidad y tratamiento de datos de LinkedIn [aquí](#).

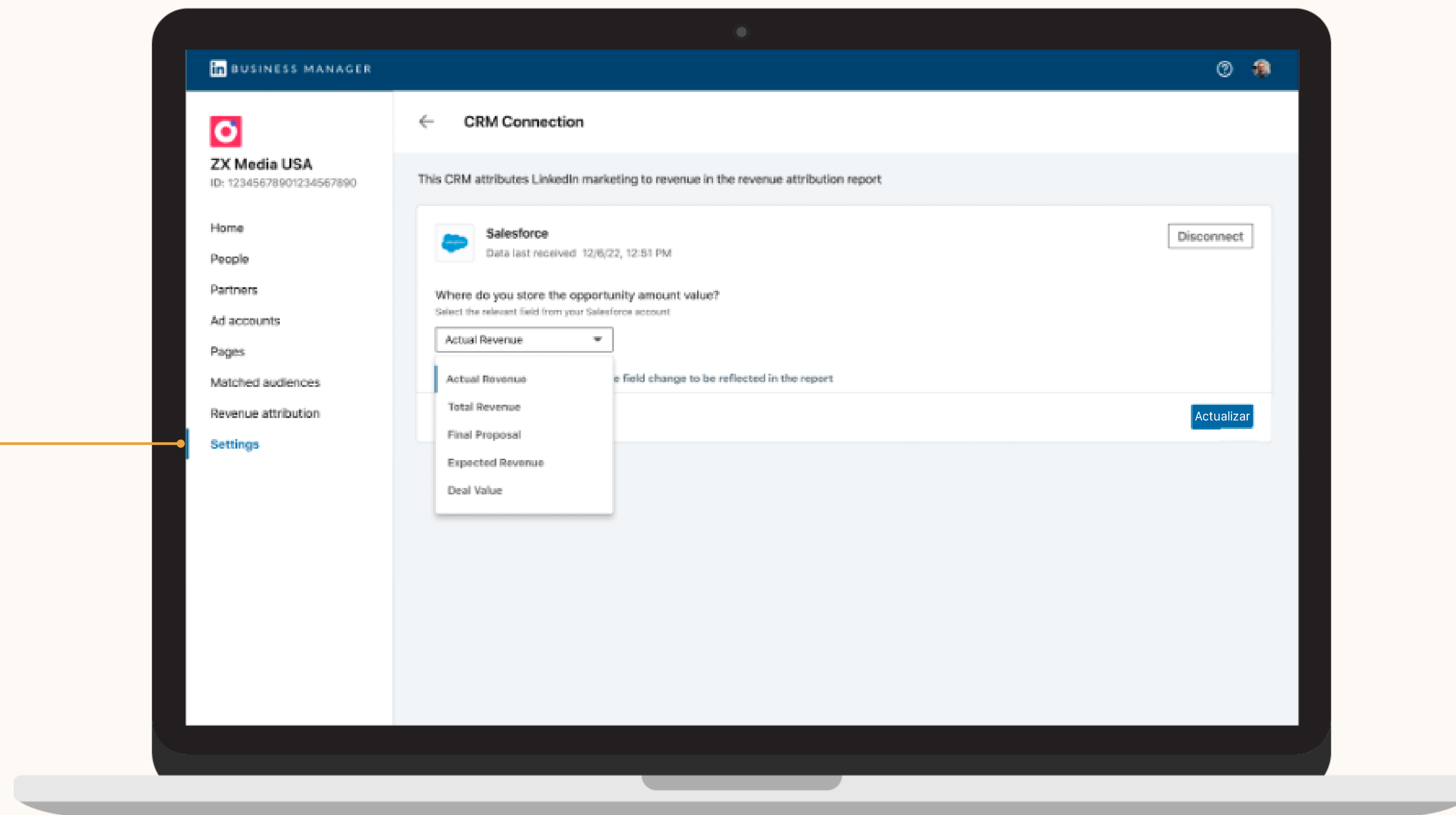


[Introducción](#)[Cómo funciona](#)[Cómo configurarlo](#)[Preguntas frecuentes](#)[Recursos](#)

CRM: Cómo sincronizar tu CRM con Business Manager

4. Campos del CRM

Para asegurarte de que los indicadores del informe son exactos, ve a **Configuración** y confirma qué campos de oportunidades del CRM vas a usar.





Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



Uso del informe de atribución de ingresos



¿Qué indicadores hay disponibles en el informe?

Principales indicadores	Ingresos obtenidos	Suma de las oportunidades cerradas y ganadas con influencia de las iniciativas de marketing de LinkedIn.
	Rendimiento del gasto publicitario	Total de ingresos dividido entre el gasto publicitario en LinkedIn.
	Gasto publicitario en LinkedIn	Suma del gasto publicitario en todas las cuentas publicitarias vinculadas a tu cuenta de Business Manager.
	Importe de la lista de oportunidades	Importe en dólares de las oportunidades abiertas influidas por el marketing de LinkedIn.
Indicadores del proceso	Posibles clientes	Total de posibles clientes influidos por el marketing de LinkedIn.
	Oportunidades abiertas	Total de oportunidades abiertas con influencia del marketing de LinkedIn.
	Oportunidades cerradas y ganadas	Total de oportunidades cerradas y ganadas con influencia del marketing de LinkedIn.
Indicadores de	Tasa de conversión de posibles clientes	Número de posibles clientes influidos y convertidos dividido entre el número total de posibles clientes influidos.
	Tasa de concreción de oportunidades	Número de oportunidades cerradas y ganadas con influencia dividido entre el número de oportunidades cerradas con influencia.

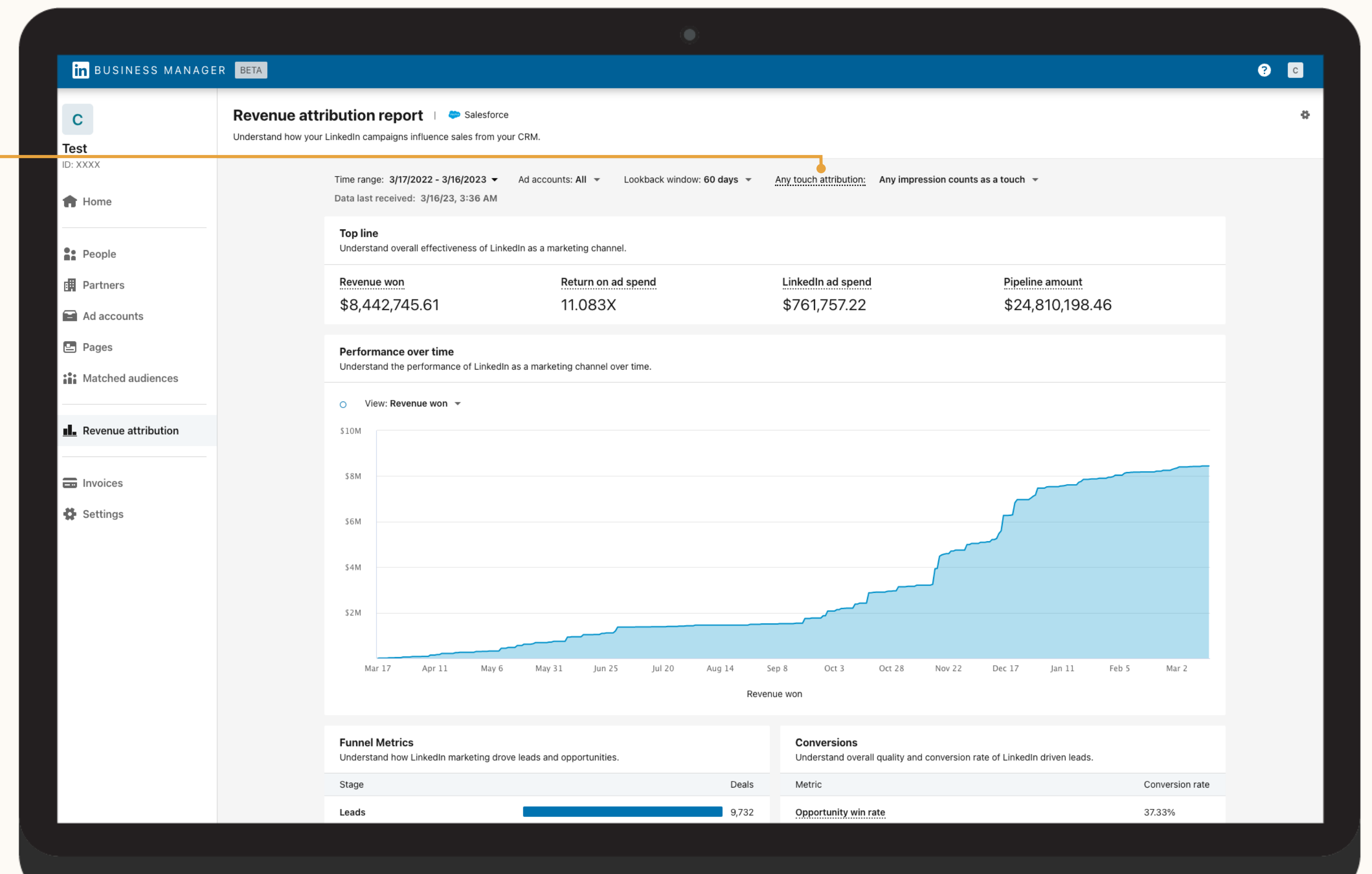
[Introducción](#)[Cómo funciona](#)[Cómo configurarlo](#)[Preguntas frecuentes](#)[Recursos](#)

Indicadores: modelos de atribución

Modelos de atribución disponibles

Ahora mismo, el informe de atribución de ingresos registra la atribución de cualquier contacto.

La **atribución de cualquier contacto** hace referencia a los posibles clientes que han interactuado con iniciativas de marketing de LinkedIn en el periodo analizado.

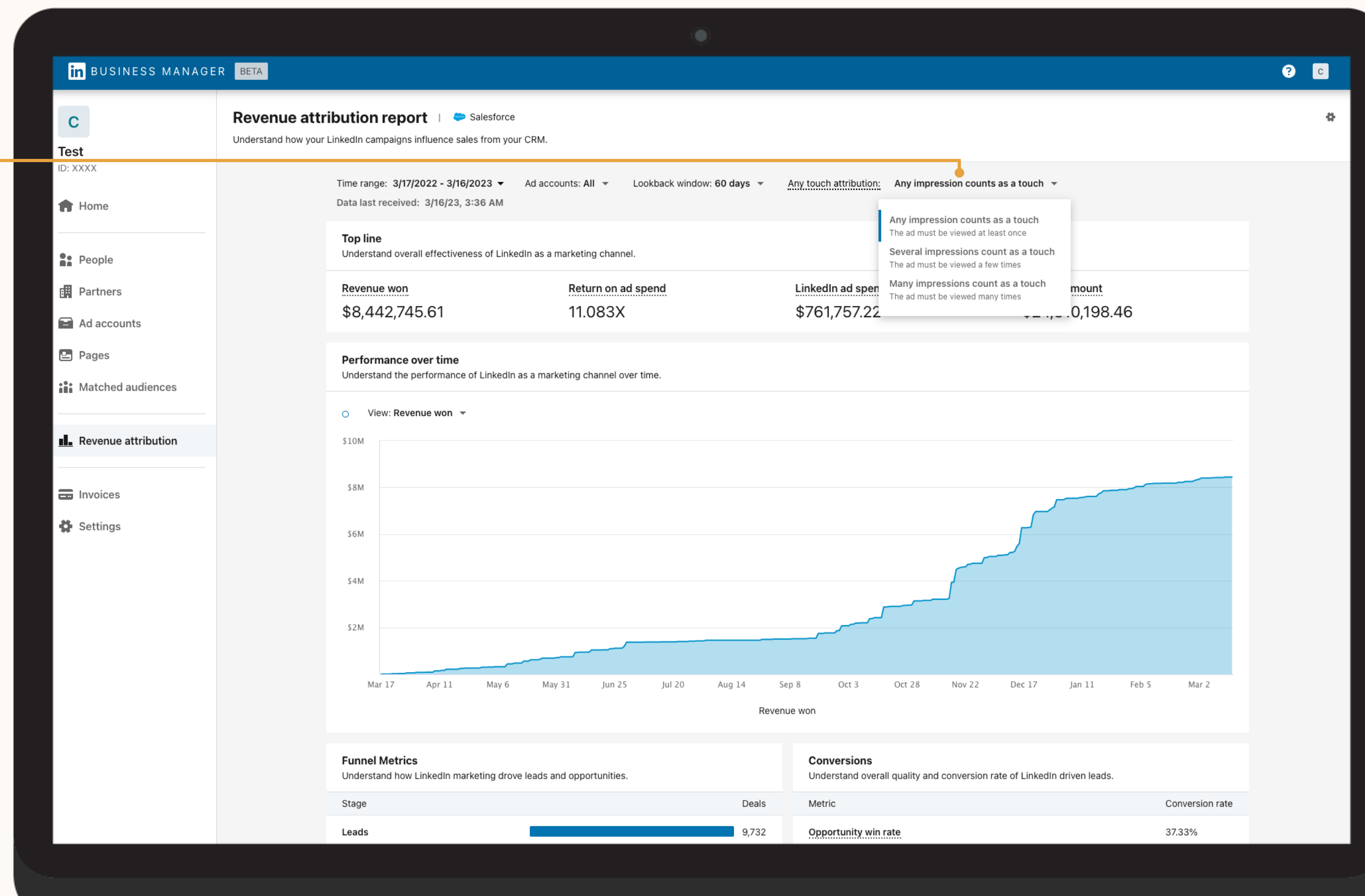




Indicadores: modelos de atribución

Cambio entre umbrales

Elige el número de impresiones que quieras contabilizar, o incluso ninguna, antes de atribuir ingresos a la influencia de LinkedIn.





Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



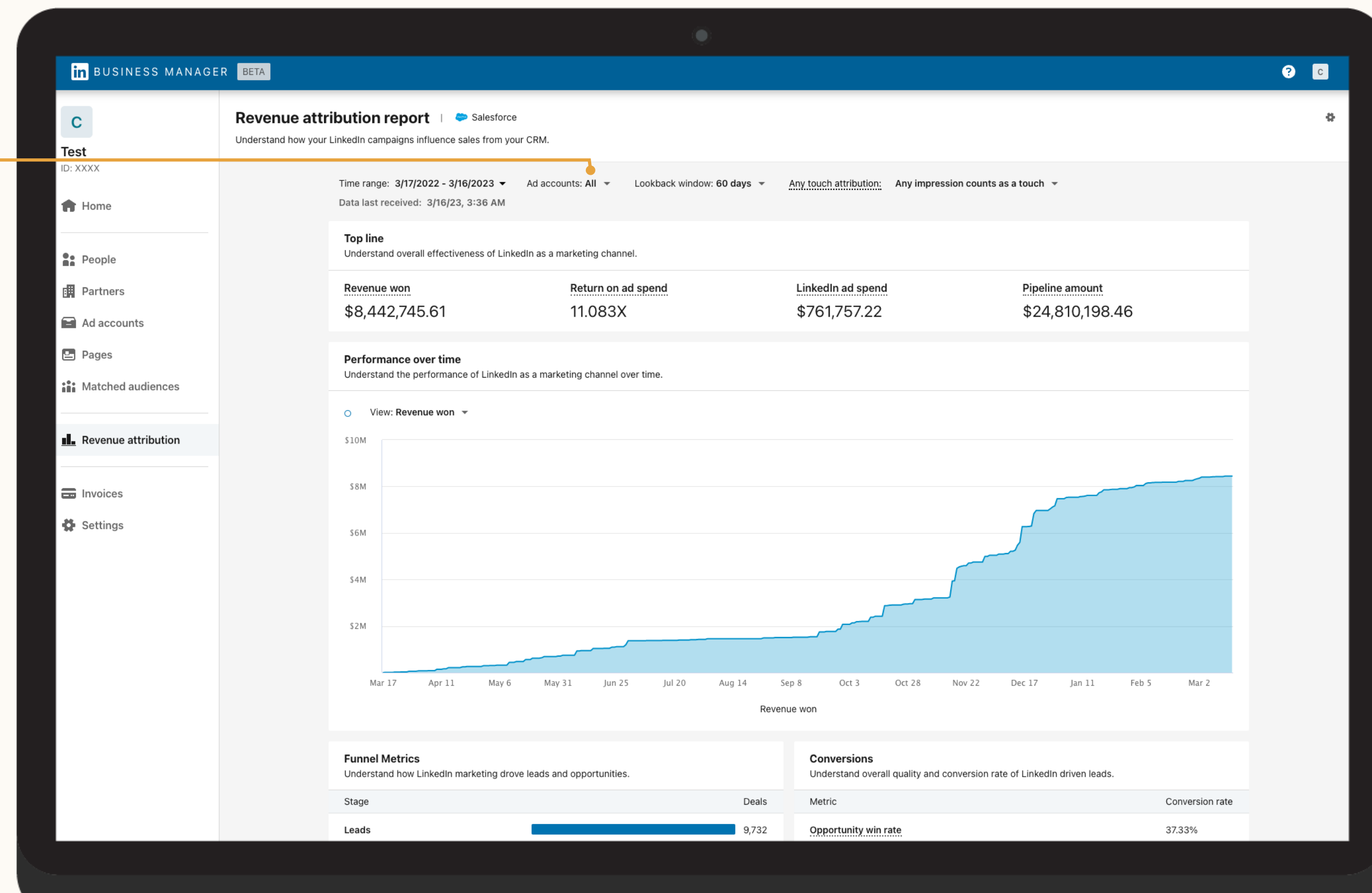
Informes: filtrar por cuenta publicitaria

Filtra tu informe por cuenta publicitaria

Elige el menú desplegable junto a «Cuentas publicitarias» en la parte superior del panel para desglosar tu informe por una o varias cuentas publicitarias.



Consejo: esta funcionalidad es ideal para analizar con más detalle el alcance del marketing al comparar distintas unidades de negocio o estrategias, por ejemplo.





Introducción

Cómo funciona

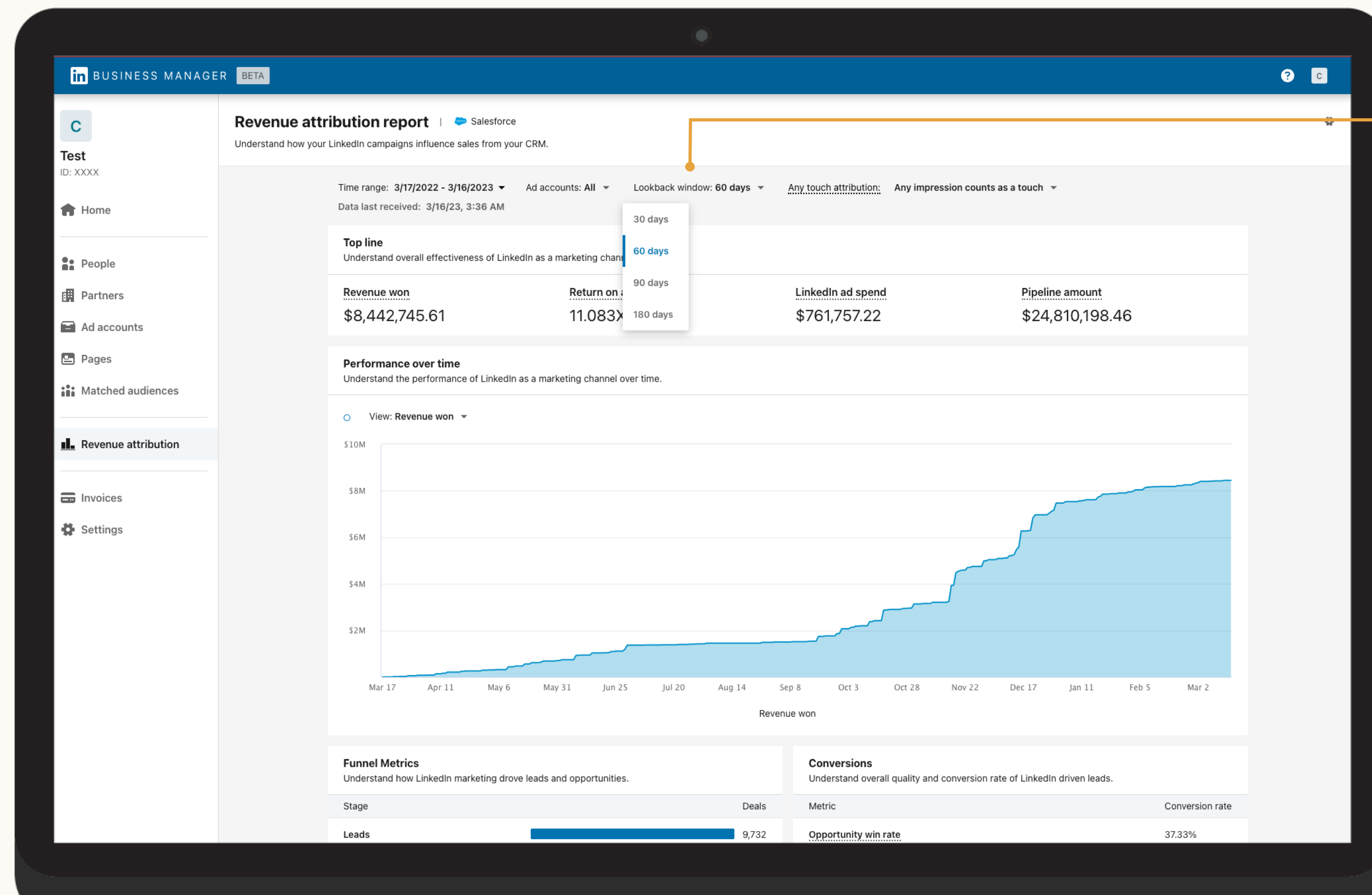
Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



Informes: periodo de análisis personalizado



Ajusta tu periodo de análisis

Analiza cómo influye tu marketing en el volumen de los acuerdos y otros indicadores del proceso ajustando el periodo de análisis a 30, 60, 90 o 180 días.

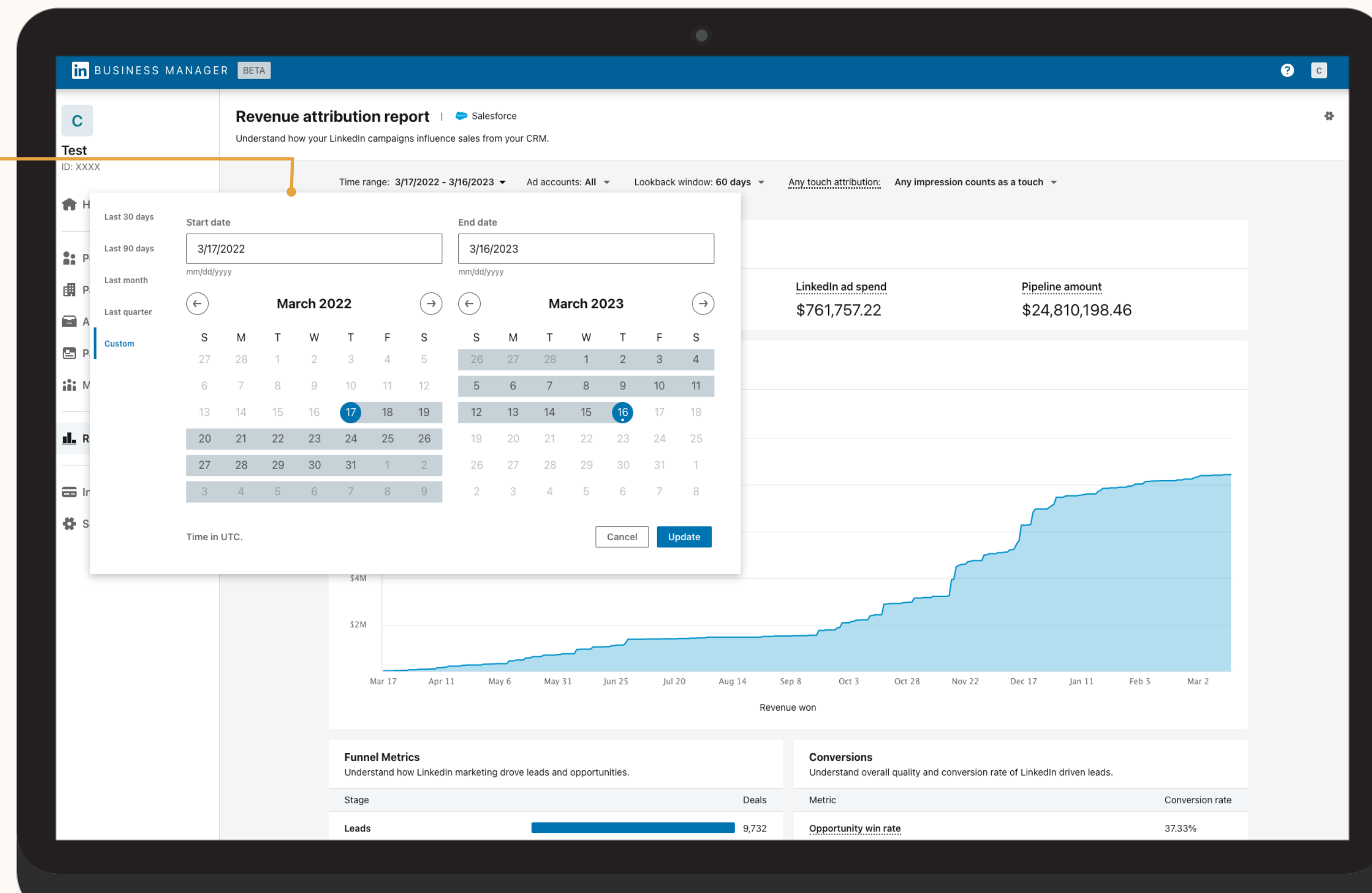


Informes: intervalo de tiempo personalizado

Ajusta el intervalo de tiempo del informe

El intervalo de tiempo del informe está ajustado de forma predeterminada en el último año de datos del CRM y gasto publicitario.

Selecciona un intervalo personalizado para ver tus indicadores de la última semana o trimestre o del periodo que encaje mejor con tus necesidades.





Seguimiento de posibles clientes

Puedes hacer un seguimiento de los posibles clientes influidos por el marketing de LinkedIn a lo largo del proceso, hasta que se convierten en oportunidades cerradas y ganadas.

- ✓ En el RAR, los posibles clientes se definen como contactos del CRM vinculados a una oportunidad.
- ✓ Los posibles clientes influidos por el marketing de LinkedIn son los que han interactuado con tus iniciativas de marketing de LinkedIn durante el intervalo de atribución (por defecto 180 días)
- ✓ Una interacción hace referencia a posibles clientes que han visto, hecho clic, recomendado, compartido o interactuado de alguna otra forma con tus iniciativas de marketing de LinkedIn.



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



4

Preguntas frecuentes

[Introducción](#)[Cómo funciona](#)[Cómo configurarlo](#)[Preguntas frecuentes](#)[Recursos](#)

¿Cómo funciona actualmente la atribución en el RAR?

Ahora mismo, el informe de atribución de ingresos registra la atribución a cualquier punto de contacto.

Por atribución a cualquier punto de contacto se entiende un posible cliente del CRM que ha interactuado (es decir, ha visto, hecho clic, recomendado o compartido) con publicidad de LinkedIn dentro de un periodo de análisis concreto antes del cierre de un acuerdo.

Las oportunidades de Salesforce se asocian a datos de marketing de LinkedIn en función de la interacción del posible cliente vinculado a tu oportunidad en el CRM. Si este posible cliente del CRM ha interactuado con el marketing de LinkedIn dentro del periodo de análisis seleccionado (30, 60, 90 o 180 días) antes de cerrar/ganar la oportunidad, asociamos esos ingresos a la influencia de tu marketing de LinkedIn.



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

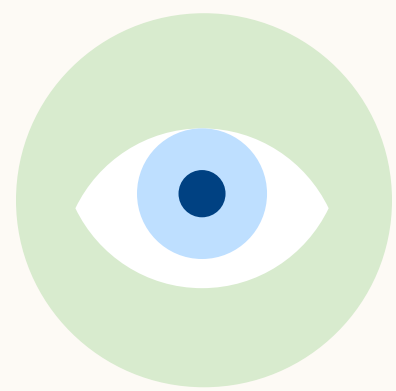
Preguntas frecuentes

Recursos

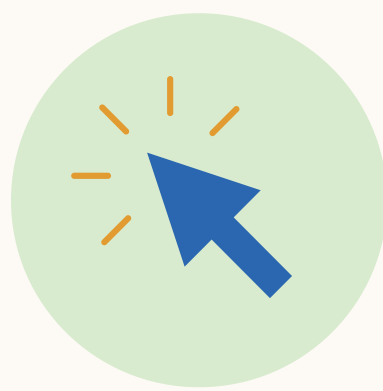


¿Cómo define el RAR una interacción?

Una interacción se produce cuando alguien visualiza, recomienda, comparte o hace clic en una iniciativa de marketing de LinkedIn.



Visualizaciones



Clics



Recomendaciones



Veces compartido



[Introducción](#)[Cómo funciona](#)[Cómo configurarlo](#)[Preguntas frecuentes](#)[Recursos](#)

¿Cómo guarda y protege mis datos LinkedIn?

Cuando vinculas tu plataforma de gestión de relaciones con los clientes (CRM) con Business Manager, los datos personales de tu CRM se protegen mediante aislamiento de información, acceso seguro y otros mecanismos.

Si quieres más información, consulta el artículo de nuestro Centro de ayuda sobre el [Tratamiento y protección de datos del CRM para el informe de atribución de ingresos](#).





¿Cómo se comparten los objetos y campos, y cómo se utilizan desde SFDC?

Objeto	Campos	Uso
Posible cliente	Id, City, Company, ConvertedAccountId, ConvertedContactId, ConvertedDate, ConvertedOpportunityId, Country, CreatedDate, Email, FirstName, Industry, IsConverted, IsUnreadByOwner, LastActivityDate, LastName, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, OwnerId, Phone, State, Status, Street, Title, Website, LastModifiedDate	Asociar posibles clientes del CRM a datos de contactos en Business Manager
Contacto	Id, AccountId, CreatedDate, Department, Description, Email, Fax, FirstName, LastActivityDate, LastName, LastModifiedDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, MailingStreet, MailingCity, MailingCountry, MailingState, Name, Phone, Title	Asociar contactos del CRM a posibles clientes
Cuenta	Id, Name, Website, AnnualRevenue, NumberOfEmployees, Phone, Industry, Type, BillingStreet, BillingCity, BillingState, BillingCountry, BillingPostalCode, CreatedDate, LastModifiedDate, OwnerId, Description, Fax, ParentId, ShippingCity, ShippingCountry, ShippingPostalCode, ShippingState, ShippingStreet, LastReferencedDate, LastViewedDate, Rating, TickerSymbol, Ownership	Asociar cuentas del CRM a cuentas en Business Manager
Oportunidad	Id, AccountId, Amount, CloseDate, CreatedDate, IsClosed, IsWon, LastActivityDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, Name, OwnerId, StageName, Type, LastModifiedDate	<p>Evaluar qué cuentas/contactos del CRM están asociados a oportunidades abiertas y propietarios</p> <p>Mostrar la repercusión de la publicidad en LinkedIn en las ventas</p>



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



¿Qué información y permisos necesito para vincular mi CRM?

Usa nuestra [Lista de comprobación de requisitos de Salesforce](#).





Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



5

Recursos útiles



Más información en estos recursos

- [Tratamiento y protección de datos del CRM en el informe de atribución de ingresos](#)
- [Definición de indicador del RAR a partir de los datos del CRM](#)
- [Importaciones de datos del CRM del RAR a partir de los datos del CRM](#)



¡Gracias!

Ponte en contacto con tu comercial de LinkedIn si tienes alguna duda o comentario.





Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

Preguntas frecuentes

Recursos



6

Anexo



Introducción

Cómo funciona

Cómo configurarlo

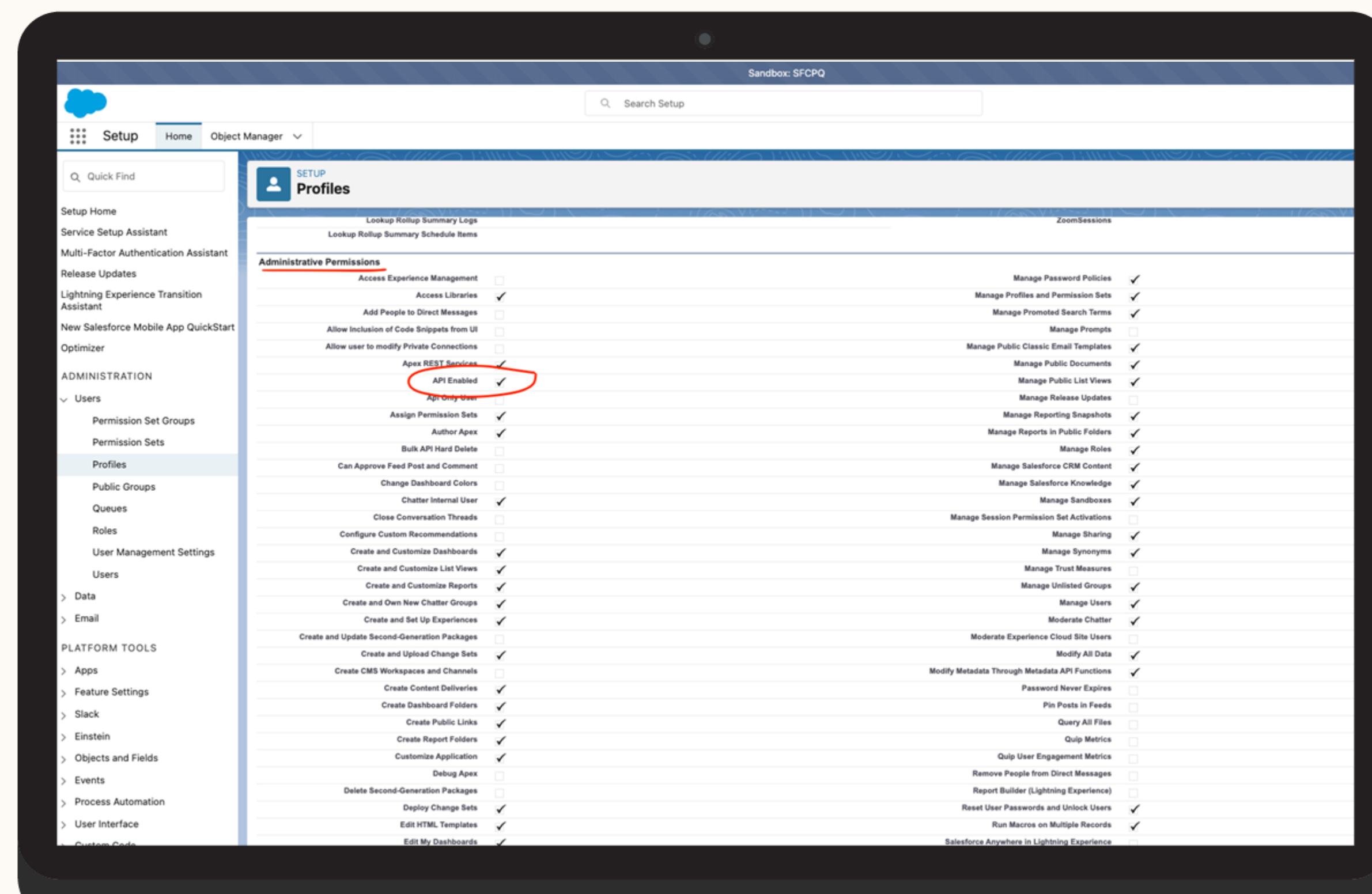
Preguntas frecuentes

Recursos



¿Cómo puedo comprobar si mi perfil de Salesforce tiene activado el acceso a la API?

1. Haz clic en el avatar en la esquina superior derecha.
2. En la barra izquierda, elige «My Personal Information» → «Advanced User Details».
3. Haz clic en el enlace de «Profile».
4. Busca **Administrative Permissions** en la lista y comprueba que la opción «**API Enabled**» esté marcada.





¿Cómo puedo comprobar los permisos de objetos en Salesforce?

1. Haz clic en el avatar en la esquina superior derecha.
2. En la barra izquierda, elige «My Personal Information» → «Advanced User Details».
3. Haz clic en el enlace de «Profile».
4. Busca **Standard Object Permissions** →

El nivel de acceso “Read” debe estar activado como mínimo para estos cuatro objetos: Accounts, Contacts, Leads, Opportunities

The screenshot shows the Salesforce Setup interface. The left sidebar contains navigation options like 'Setup Home', 'Service Setup Assistant', and 'ADMINISTRATION'. The main content area is titled 'Profiles' and displays a table of 'Standard Object Permissions'. The table has columns for 'Basic Access' (Read, Create, Edit) and 'Data Administration' (View All, Modify All). The 'Read' column under 'Basic Access' is circled in red, indicating the required permission level for the specified objects.

Object	Basic Access			Data Administration	
	Read	Create	Edit	View All	Modify All
Accounts	✓	✓	✓	✓	✓
AI Insight Reasons	✓	✓	✓	✓	✓
AI Record Insights	✓	✓	✓	✓	✓
App Analytics Query Requests	✓	✓	✓	✓	✓
Assets	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Forms	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Consents	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Data Uses	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Texts	✓	✓	✓	✓	✓
Background Operations	✓	✓	✓	✓	✓
Business Brands	✓	✓	✓	✓	✓
Campaigns	✓	✓	✓	✓	✓
Cases	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscriptions	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Channel Types	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Consents	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Timings	✓	✓	✓	✓	✓
Consumption Schedules	✓	✓	✓	✓	✓
Contacts	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Addresses	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Consents	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Emails	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Phones	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Type Consents	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Requests	✓	✓	✓	✓	✓
Contracts	✓	✓	✓	✓	✓
Documents	✓	✓	✓	✓	✓
Duplicate Record Sets	✓	✓	✓	✓	✓
Engagement Channel Types	✓	✓	✓	✓	✓
Ideas	✓	✓	✓	✓	✓
Images	✓	✓	✓	✓	✓
Individuals	✓	✓	✓	✓	✓
Leads	✓	✓	✓	✓	✓
Locations	✓	✓	✓	✓	✓
Location Trust Measures	✓	✓	✓	✓	✓
Macros	✓	✓	✓	✓	✓
Opportunities	✓	✓	✓	✓	✓
Orders	✓	✓	✓	✓	✓
Party Consents	✓	✓	✓	✓	✓
Price Books	✓	✓	✓	✓	✓
Privacy Consents	✓	✓	✓	✓	✓
Process Exceptions	✓	✓	✓	✓	✓
Products	✓	✓	✓	✓	✓
Push Topics	✓	✓	✓	✓	✓
Quick Text	✓	✓	✓	✓	✓
Scorecards	✓	✓	✓	✓	✓
Scorecard Associations	✓	✓	✓	✓	✓
Scorecard Metrics	✓	✓	✓	✓	✓
Sellers	✓	✓	✓	✓	✓
Social Posts	✓	✓	✓	✓	✓
Solutions	✓	✓	✓	✓	✓
Streaming Channels	✓	✓	✓	✓	✓



¿Cómo puedo comprobar las políticas de contraseñas?

1. Haz clic en el avatar en la esquina superior derecha.
2. En la barra izquierda, elige «My Personal Information» → «Advanced User Details».
3. Haz clic en el enlace de «Profile».
4. Busca **Password Policies** y comprueba «User passwords expire in».

The screenshot shows the Salesforce Setup interface for a user profile. The left sidebar contains navigation options like 'Setup Home', 'Service Setup Assistant', and 'ADMINISTRATION'. The main content area is titled 'Profiles' and shows various settings for a profile. The 'Password Policies' section is highlighted, showing the following configuration:

Setting	Value
User passwords expire in	Never expires
Enforce password history	3 passwords remembered
Minimum password length	8
Password complexity requirement	Must include alpha and numeric characters
Password question requirement	Cannot contain password
Maximum invalid login attempts	3
Lockout effective period	15 minutes
Obscure secret answer for password resets	<input type="checkbox"/>
Require a minimum 1 day password lifetime	<input type="checkbox"/>
Don't immediately expire links in forgot password emails	<input type="checkbox"/>

Buttons at the bottom of the Password Policies section include 'Edit', 'Clone', 'Delete', and 'View Users'.



¿Cómo puedo encontrar y modificar mi dominio?

1. Desde «Setup», en el recuadro «Quick Find» escribe «My Domain» y a continuación selecciona «My Domain».
2. En «My Domain Details», copia y pega «Current My Domain URL»
Por ejemplo:
<https://mycompany.my.salesforce.com>.

