

# **Quora La red social inteligente para potenciar la marca personal**

**Mar Monsoriu Flor**



***Revista Digital de ACTA  
2024***

**Publicación patrocinada por**



**ACTA representa en CEDRO los intereses de los autores científico-técnicos y académicos. Ser socio de ACTA es gratuito.**

**Solicite su adhesión en [acta@acta.es](mailto:acta@acta.es)**

## **Quora: la Red Social Inteligente para Potenciar la Marca Personal**

© 2024, **Mar Monsoriu Flor**

© 2024, 

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.  
Se autorizan los enlaces a este artículo.

*ACTA no se hace responsable de las opiniones personales reflejadas en este artículo.*

## INTRODUCCIÓN

**Quora es una red social en la que las personas** -que están dadas de alta en la misma- **se dedican bien a realizar preguntas, bien a ofrecer respuestas a las consultas que otras formulan.** Tanto las preguntas como las respuestas están disponibles y fácilmente localizables para el público en general a través de Internet, aunque no se esté dado de alta en esta red. De hecho, esta plataforma recibe más de la mitad de su tráfico web directamente a través de Google.

**Esa transparencia a los robots de los buscadores favorece el posicionamiento y la creación de marca personal a quien va aportando por este medio contenidos de valor.** En esta red social se premia la calidad de lo que se escribe y se valora muy positivamente si además del conocimiento acerca de un tema se añaden comentarios basados en la propia experiencia. Hay que tener en cuenta además que las respuestas bien escritas pueden obtener muchas visitas. A modo de ejemplo, una respuesta bien escrita en Quora puede lograr más de un millón de visitas fácilmente. Tal vez por eso, **en Estados Unidos, para prestigiarse en el ámbito laboral se emplea diariamente mucho más Quora que la red social LinkedIn** que, sin embargo, en España es más popular entre profesionales.

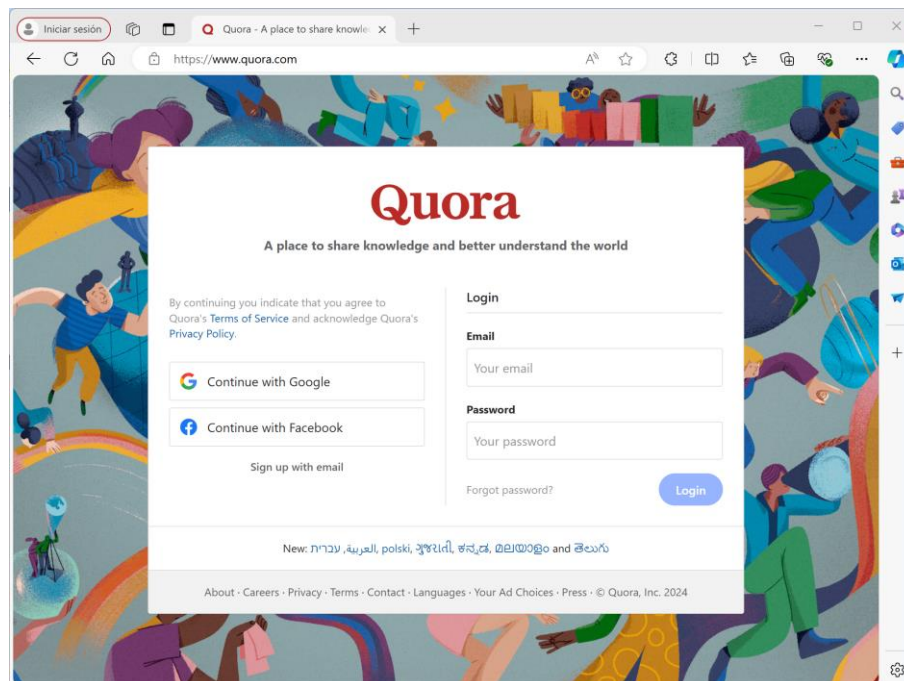


Figura 1.-Página de acceso a Quora. Fuente: La Autora.

**Esta singular red social se lanzó al mercado el 25 de junio de 2009**, es decir, ya tiene 15 años. La pusieron en marcha Adam D'Angelo y Charlie Cheever, ambos ingenieros, ex empleados de la empresa propietaria de Facebook y reconocidos profesionales del sector tecnológico. Gracias a las relaciones personales de los fundadores de esta plataforma en poco tiempo se logró que buena parte de las personas más relevantes de Silicón Valley en California se abrieran una cuenta en Quora y respondieran directamente a las dudas planteadas por los usuarios. Inicialmente esta red sólo estaba en inglés y durante los primeros años las preguntas realizadas en otros idiomas se eliminaban automáticamente. **A partir de 2016 comenzó a funcionar la versión en español** que, aunque tiene mucho éxito, no ha alcanzado aún la notoriedad que tiene la opción inglesa.

**Como plataforma de preguntas y respuestas centrada en la interacción entre personas que comparten su saber y sus experiencias se ha consolidado internacionalmente** considerándose, además, una destacable fuente de conocimiento. Prueba de ello es que **ya cuenta** -según el propio blog de Quora- **con 400 millones de usuarios activos mensuales registrados.** De los anteriores, 148 millones son Estados Unidos, unos 100 millones proceden de India y

70 millones son europeos. El porcentaje mayoritario de los usuarios de Quora (un 30,80% sobre la base total) tienen entre 25 y 34 años. Y, al parecer, hay más hombres (55%) que mujeres (45%) empleando esta red social.

Una reciente encuesta realizada por la empresa GWI reflejó que en Estados Unidos el 65% de los usuarios que usan Quora tiene un título universitario y el 28% tiene un título de posgrado. Se trata de personas con un alto nivel educativo. Además, el 55% de los usuarios ganan más de 100.000 dólares y tienen empleos relacionados de un modo u otro con la gestión empresarial. Son estas personas, de tan alto perfil, las que realmente han estado impulsado esta red social a lo largo de los años.

Volviendo a las características de Quora hay que aclarar que **las preguntas se clasifican en más de 400.000 temas diferentes en 24 idiomas**. Se trata de temas que los usuarios pueden seguir para ir recibiendo notificaciones cada vez que se publica un contenido interesante o que ha tenido mucha repercusión. **Si un tema no existe, siempre existe la posibilidad de crearlo**. Esto es algo que suele pasar con frecuencia sin ir más lejos en el ámbito de la tecnología donde es habitual la aparición de innovaciones en productos y servicios.

**En Quora los usuarios registran entre 3.000 y 5.000 preguntas cada día**. Según diversas estimaciones, cada pregunta en Quora recibe un promedio de 6 a 7 respuestas dependiendo de la singularidad de la pregunta y de lo asequible que pueda ser realizar una respuesta. Si el tema es sencillo, interesante o polémico puede llegar a tener más de 5.000 respuestas. En Quora es muy raro que una pregunta se quede sin respuesta. De hecho, el 99% de las preguntas publicadas en esta red social tienen respuesta. Y eso que, a veces, junto a cuestiones muy sesudas las preguntas que se formulan son de temas relacionados con dudas existenciales de todo tipo que tienen adolescentes de medio mundo.

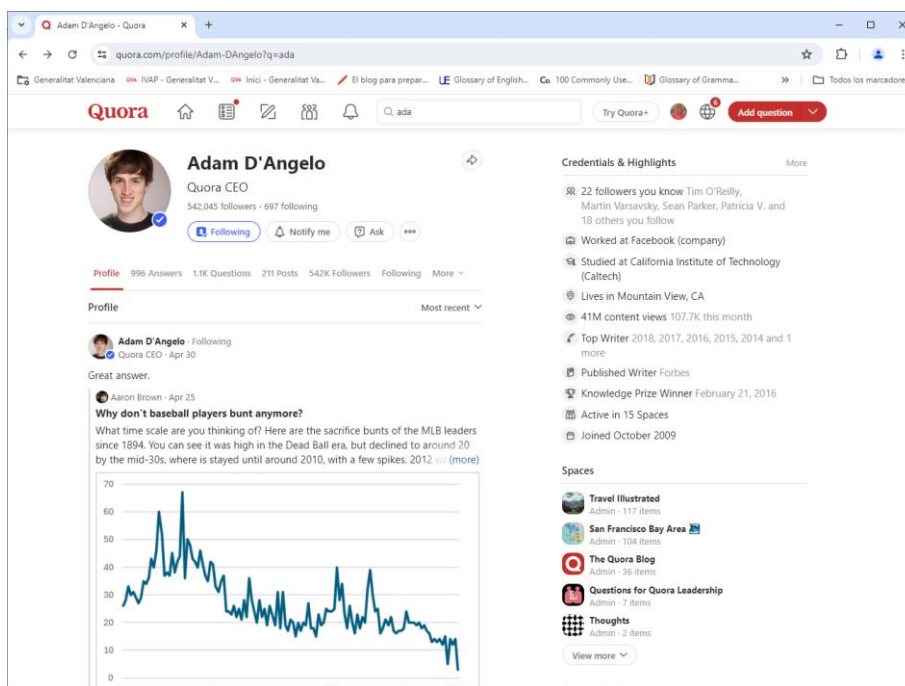


Figura 2.-Perfil en Quora de Adam D'Angelo, fundador de esta red social. Fuente: La Autora.

Los temas más seguidos (en la versión en inglés) son los relacionados con: Películas, Salud, B2B, Finanzas, Tecnología de consumo, Electrónica de consumo, Educación, Entretenimiento, Empleo, Carrera profesional, Automoción, Comercio electrónico, Deportes, Viajes, Arte e Historia. En la versión en español los principales intereses son muy similares.

Por si alguien se lo pregunta, el nombre "Quora" se deriva de una combinación de las palabras "Quorum" y "Agora". Por lo que respecta a "Quorum", esta hace referencia a la cantidad mínima de miembros de una asamblea o sociedad que se necesita para que las decisiones de ese grupo

sean válidas. En el contexto de Quora, sugiere la idea de que una cantidad suficiente de personas participando en una discusión puede llevar a una respuesta valiosa y bien fundamentada.

En cuando a "Agora", es el término griego que se daba al espacio de reunión pública en la antigua Grecia, donde se llevaban a cabo discusiones y debates. Este concepto resalta el aspecto comunitario y abierto de Quora, donde las personas pueden reunirse virtualmente para intercambiar conocimientos e ideas.

Por lo tanto **"Quora" es un nombre que refleja la misión de esta plataforma, es decir, ser un espacio donde se reúnen suficientes personas para compartir y debatir conocimientos**, emulando de alguna manera las antiguas reuniones y discusiones públicas.

Como en cualquier otra red social, se puede seguir a otros usuarios y ser seguido por ellos. Seguir a alguien que publique contenidos y respuestas interesantes vale la pena porque es una forma práctica acceder a sus nuevas publicaciones. En esta red social, uno de los usuarios con más seguidores actualmente es Adam D'Angelo, el cofundador y CEO de Quora y alguien muy en la vanguardia tecnológica. Es una figura destacada debido a papel fundamental en la creación y desarrollo de esta plataforma, lo que le ha permitido acumular una gran cantidad de seguidores interesados en sus respuestas y perspectivas sobre Quora y sobre otros temas relacionados con la Inteligencia Artificial. Es importante destacar que Adam D'Angelo es por otra parte uno de los propietarios de Open AI, la empresa dueña del ChatGPT. Además, Adam y su equipo, acaban de lanzar Poe, un programa de IA que conecta con el ChatGPT y otros sistemas.

## CONFIGURACIÓN DEL PERFIL EN QUORA

**Para poder participar en Quora y hacer preguntas o responder a las que otros realizan lo primero que hay que hacer es, como en cualquier red social, registrarse.** Para ello hay que abrirse una cuenta gratuita de usuario en esta plataforma. Se puede hacer vía web o a través de una aplicación móvil (disponible tanto para sistemas Android como para iOS).

Tanto si se hace vía web como es a través del teléfono móvil lo **aconsejable es emplear una dirección de correo electrónico y no usar otras alternativas como la cuenta de usuario en Facebook u otra red social.** De esta forma se puede mantener esta red independiente y no se verá afectada si, por ejemplo, se pierde la contraseña o incluso la cuenta en otra red. No hay que olvidar que de acuerdo con las "Condiciones de servicio", el uso de la plataforma de Quora por cualquier persona menor de 13 años está completamente prohibido.

Para registrarse, como se ha mencionado, hay que indicar un nombre de usuario y una dirección de correo electrónico. En este sentido, **lo ideal es poner el nombre y apellido real si se quiere emplear la red de forma profesional y para posicionarse como experto en algún campo o campos de conocimiento.** Una vez escritos ambos (nombre y correo) Quora enviará un código de verificación a dicha cuenta de correo para validar que es correcta.

**Cuando se está registrado, lo primero que hay que hacer es configurar correctamente la cuenta.** Para ello hay que hacer clic en el círculo que aparece a la izquierda del globo terráqueo que está ubicado en la esquina superior derecha de la página. Haciendo clic allí saldrá un menú desplegable. En ese menú está el submenú de "Idiomas". Si por defecto Quora se presenta en inglés, aquí se puede seleccionar "español" como lengua principal. También se pueden añadir otros idiomas y así poder acceder más adelante a las versiones de Quora en los mismos. Esto es especialmente útil para las personas que ya dominan esas lenguas y para quien está estudiando las mismas.

Justo encima del apartado "Idiomas" está el submenú de "Ajustes". Haciendo clic en él se llega a la página de "Ajustes de la cuenta" en la que, entre otras cosas, se puede cambiar la contraseña. También desde aquí se puede activar la autenticación en dos pasos. Para ello se debe activar donde indica "Requerir verificación por correo electrónico". Eso hará que Quora envíe una verifi-

cación por correo electrónico para poder acceder a la cuenta dificultando de esta forma que pueda ser hackeada.

Por otra parte, **dentro de los "Ajustes de la cuenta" en el segundo apartado está la gestión de la "Privacidad". Es muy importante configurar bien las opciones que aquí se exponen.** Cuando se usa Quora para lograr notoriedad y hacer crecer la marca personal es aconsejable, en la sección de "Política de privacidad", activar donde indica "Permitir a los buscadores indexar tu nombre". De igual manera se puede permitir que el contenido que se publique en esta red sirva para entrenar a un sistema de Inteligencia Artificial activando donde pone: "Permitir que se use tu contenido para enseñar a LLM".

En este último punto hay que aclarar que la gente que participa en Quora lo hace para compartir su conocimiento. Ante la pregunta directa formulada por la autora de estas páginas en la propia red de si les importaría que sus respuestas fueran empleadas para entrenar, por ejemplo, al ChatGPT, los usuarios respondieron en general algo así como que no sólo no les importaba, sino que incluso lo preferían. Se entiende como una forma de llegar más lejos con el contenido creado. Algo que, además, en los perfiles de profesionales expertos en cualquier ámbito puede servir para posicionar a los autores como personas de referencia en sus respectivos campos de conocimiento.

El apartado de la configuración siguiente aborda las "Preferencias del buzón de entrada" porque **en Quora, como en cualquier otra red hay un sistema interno de mensajería.** Aquí se debe decidir quién puede enviarnos mensajes: "Cualquiera en Quora", "Las personas que sigo y los administradores y moderadores de los espacios que sigo" o "Ninguno". Para comenzar la mejor opción es la intermedia, es decir, la de las personas a la que se sigue.

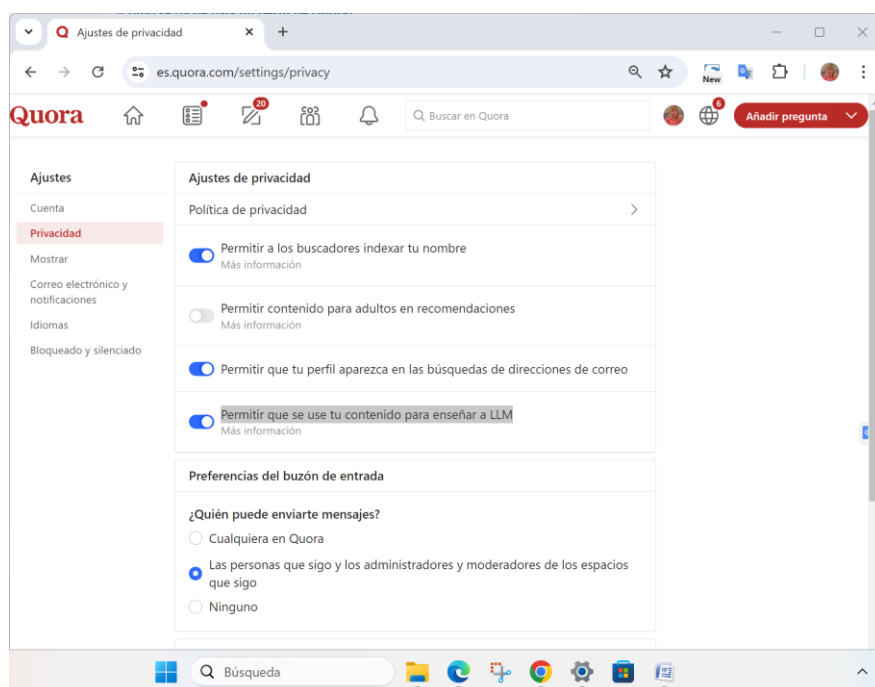


Figura 3.-Página de Ajustes de un perfil en Quora. Fuente: La Autora.

**Si se desea obtener una buena retroalimentación de las respuestas y publicaciones que se haga** lo ideal es, en el apartado "Preferencias de comentarios", **activar donde indica: "Permitir que los usuarios comenten tus respuestas y publicaciones"**. Sin embargo, se aconseja desactivar lo de "Permitir a los anunciantes en Quora promocionar tus respuestas" porque el usuario no tiene control alguno acerca de qué anuncios se van a vincular a una respuesta que se haya dado. Del mismo modo, y en opinión de la autora de estas páginas, en la siguiente sección llamada: "Ajustes de anuncios", lo mejor es tenerlo todo desactivado.



Finalmente, **también desde dentro de "Ajustes de la Cuenta" está la opción de desactivar e incluso eliminar la misma cuando se desee hacerlo.**

En el menú de la columna de la izquierda lo siguiente en aparecer es "Correo electrónico y notificaciones". Aquí, a fin de evitar que la cuenta de correo electrónico asociada a Quora se llene de notificaciones de esta red social se puede activar sólo los tres puntos de la sección titulada: "Mensajes, comentarios y menciones". También es recomendable activar lo de "Tu red" para que estar al corriente de que se tiene algún nuevo seguidor, cuando alguien está compartiendo nuestro contenido y si se desea recibir una selección de los mejor de Quora a diario, semanal o mensualmente. Todo el resto de las opciones de esta página es preferible tenerlas desactivadas.

El último apartado de "Ajustes" es el relativo al "Bloqueado y silenciado". En él se muestra la lista de cuentas y de espacios que se han silenciado o bloqueado. Ello obviamente a medida que se vaya usando esta red social y se haya decidido bloquear o silenciar a alguien, claro está. En este punto es justo añadir que **el nivel de personas tóxicas que empobrecen en nivel de discurso es mucho más bajo en Quora que en otras redes.** Tal vez por la cultura de los usuarios de esta red que valoran mucho el conocimiento y toleran poco las incorrecciones. No obstante, de vez en cuando se cuela alguien con intención de incordiar al resto de usuarios o a alguno en particular. En esos casos, además de los votos negativos o la denuncia a la propia red, es muy buena idea bloquearles porque de esta forma no interfieren en nuestra experiencia de usuario en esta plataforma.

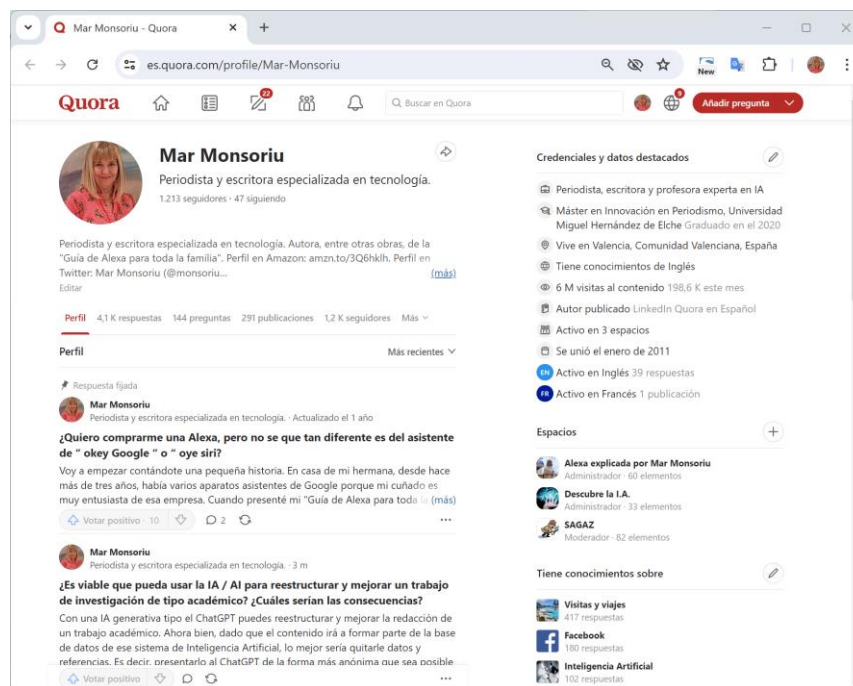


Figura 4.-Perfil en Quora de Mar Monsoriu. Fuente: La Autora.

**Una vez se tiene bien configurada la cuenta el paso siguiente consiste en editar el perfil de usuario en la misma.** Para acceder al perfil sólo hay que hacer clic en el círculo que está a la izquierda del globo terráqueo en la esquina superior derecha de la página de Quora. **La edición correcta del perfil es muy importante para generar confianza a quien lo consulte.** Por ello hay que completar los datos del propio perfil o biografía de Quora. Además, hay que tener en cuenta que lo que se expone en el perfil aparecerá junto a las publicaciones, preguntas o respuestas que se vayan realizando en esta red.

Una vez ahí, en el perfil, se tiene que agregar una foto –si no se ha hecho al crear la cuenta– e ir rellenando los campos disponibles. **Junto a la foto hay que incluir la denominada "Credencial del perfil".** Dicha credencial es una breve descripción como, por ejemplo, "Periodista y escritora especializada en tecnología", en el caso de la autora de estas líneas. Sólo se dispone de 80 caracteres. En este punto sirva mencionar que un formato habitual de la versión en inglés de

Quora es presentar una lista de roles descriptivos separados por un carácter de "canalización" algo así: "| periodista | autora | profesora | experta en IA |". Se puede ir probando con diferentes fórmulas porque, al igual que sucede en otras redes sociales, tanto la foto como este u otros textos que se vayan rellenando se pueden cambiar con tan solo hacer clic en donde pone "editar". **Hay que tener en cuenta que las credenciales otorgan credibilidad y se puede disponer de varias entre las que siempre habrá una predeterminada.**

**También es importante añadir enlaces** a la página web que se tenga; a la página de autor en Amazon o cualquier otra plataforma de venta de libros (cuando se disponga de ella); o al perfil en alguna red social como X, Mastodon, Instagram, o LinkedIn.

**Justo debajo de la biografía del perfil se encuentra el resumen del perfil donde se puede proporcionar más información.** Este campo de resumen sólo se muestra cuando las personas hacen clic para ver el perfil completo. No obstante, tiene de positivo es que está mucho menos restringido en longitud y formato que el espacio destinado a la biografía de perfil.

El campo del resumen admite el uso de formatos enriquecidos en los que el texto puede aparecer con la tipografía en negrita, cursiva o subrayada. También permite añadir listas y citas en bloque. En este caso las direcciones web también se representarán correctamente como enlaces en los que se puede hacer clic.

En este apartado hay quien opta por contar su historia personal, su experiencia profesional o ambas. Algunos autores como Brandon Lee, en su perfil (<https://www.quora.com/profile/Brandon-Lee-11>) aprovechan para poner enlaces a sus principales respuestas en Quora clasificadas por temáticas. Es una buena opción cuando ya se han publicado respuestas relacionadas con el campo de conocimiento de cada cual porque, además, permite aumentar la visibilidad de esas respuestas y que obtengan más visitas, más votos positivos o incluso para que puedan ser compartidas.

**En la configuración del perfil personal en Quora es buena idea agregar temas específicos de los que se puede ofrecer respuestas.** Para agregar un tema hay que hacer clic en la columna de la derecha de la página del perfil en donde indica: "Agregar un tema de Quora". Luego hay que buscar temas relevantes para seleccionar el que corresponda y agregarlo. Obviamente se trata de temas sobre los que se tienen conocimientos. Este listado de temas, como todo, se puede editar y modificar a medida que aumenta la experiencia en el uso de Quora.

Paralelamente, si hay un tema que sea de especial interés, siempre cabe la posibilidad de Suscribirse a un "Espacio" que se centre en el mismo. Sobre la creación y gestión de dichos espacios se hablará más adelante en estas páginas.

Por último, y por lo que respecta al perfil, conviene añadir que haciendo clic en el icono de la fotografía que está junto al globo terráqueo de la esquina superior derecha de la página se podría acceder a un menú desplegable en donde se encuentran, por ejemplo, tanto los mensajes que se han recibido como la estadística del conjunto de la actividad en la plataforma (tantos de las preguntas formuladas como de las respuestas dadas). Esa estadística hay que ir revisándola porque ayuda a saber con exactitud qué preguntas, respuestas y publicaciones de las realizadas han tenido más visitas, más comentarios y han sido más veces compartidas.

## CÓMO USAR QUORA

Una vez que se tiene el perfil perfectamente configurado ya se puede comenzar a emplear esta red social de diversas formas. Una de ellas, como se ha venido exponiendo, es planteando preguntas. A la derecha del globo terráqueo en la parte superior de la página de Quora indica: "Añadir pregunta". Cuando se hace clic ahí se abre una ventana activa donde se puede escribir la pregunta que se desee. Las preguntas se pueden hacer de forma pública o limitada. En el primer ca-



so la verá todo el mundo y en el segundo un número limitado de usuarios. Para generar marca personal es aconsejable hacer siempre las preguntas de forma pública.

**Cuando se formula una pregunta, si la misma se ha planteado con anterioridad, se puede fusionar con la otra y Quora brindará automáticamente la respuesta que ya se ofreció.** En caso de que no se haya realizado nunca la pregunta la red permite crearla y además pedir que la respondan aquellos usuarios que ya han respondido preguntas de la misma temática. También se puede pedir que se incluya en los espacios especializados relacionados con dicha temática.

Siguiendo con las preguntas es recomendable cumplir las normas de uso de Quora respecto a la creación de estas. En este sentido se exige el uso correcto de la ortografía, la puntuación, la gramática y de las mayúsculas. Y, en cualquier caso, **cuanto más clara, concisa y bien redactada esté una pregunta, más posibilidades habrá para que obtenga buenas respuestas.** Por rara que sea la cuestión que se plantee, siempre hay algún usuario de cualquier lugar del mundo dispuesto a ayudar ofreciendo su conocimiento.

En el ámbito profesional esto es de gran utilidad. Supongamos que alguien tenga que preparar una ponencia o un artículo académico y necesite ejemplos de algo muy especializado. En Quora siempre se encontrará a otra persona dispuesta a echar una mano añadiendo su granito de arena y apuntando esos ejemplos de altísimo valor añadido. En la versión en inglés siempre ha funcionado así desde el principio de esta red, pero en español ha costado algo más de tiempo encontrar este tipo de preciosas aportaciones. No hay que olvidar que el objetivo de esta red social es compartir el conocimiento que se tiene al tiempo que se aprenden cosas nuevas.

A diferencia de un buscador como pueda ser Google o incluso un sistema de inteligencia artificial como el ChatGPT, en Quora son los usuarios las que responden añadiendo además su experiencia y punto de vista sobre la materia de que se trate. **Aquí más que encontrar un artículo científico se puede localizar directamente a la persona que lo ha escrito.** Para colmo, sobre lo que la persona amablemente responda se pueden hacer repreguntas cuando se tienen más dudas o se necesita alguna aclaración.

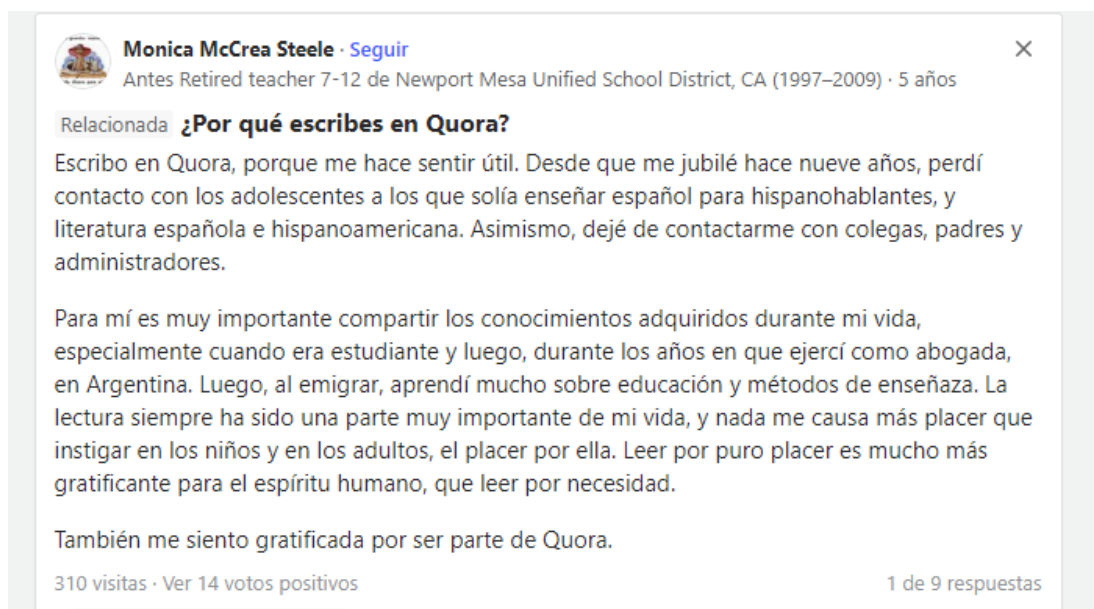


Figura 5.-Ejemplo de respuesta en Quora. Fuente: La Autora.

Paralelamente, dado que cualquiera puede responder a una pregunta, si un usuario diera una respuesta incorrecta otros miembros de la comunidad mencionarían el error e incluso reportarían la respuesta. **En Quora la comunidad se autoregula y las respuestas poco atinadas o maliciosas se eliminan.** También es habitual reportar y bloquear a quien las hizo. Incluso se denuncian las propias preguntas si incumplen las normas de uso de esta plataforma o se intuye mala fe por parte de quien las formula.

**Respecto a qué tipo de preguntas se pueden hacer en Quora, los usuarios pueden hacer preguntas sobre prácticamente cualquier tema.** Ahora bien, hay algunas temáticas que son muy populares como, por ejemplo, Tecnología (software, hardware, programación, Internet o Inteligencia Artificial); Ciencia (física, química, biología o astronomía); Relaciones humanas (amor, amistad, familia o parejas); Negocios (emprendimiento, marketing, finanzas, redes sociales); Salud (bienestar, nutrición o medicina); Aficiones (música, libros, viajes o cocina); Bellas Artes (escultura, pintura, arquitectura o museos).

Hay que tener en cuenta que Quora es una excelente fuente de información para conocer diferentes perspectivas sobre diversos temas. Es además también un buen medio para aprender dudas sobre el uso correcto de determinadas palabras en inglés o en cualquier otro idioma.

**En Quora no importa el nivel de complejidad de las preguntas porque, por lo general, casi todas obtienen respuestas.** Hay preguntas más o menos sencillas que de repente tienen mucho éxito y que además animan a miles de usuarios a ofrecer una respuesta. Sirva a modo de ejemplo que una de las preguntas más populares en Quora es ésta en inglés: "What can I learn/know right now in 10 minutes that will be useful for the rest of my life?" o lo que es lo mismo: "¿Qué puedo aprender/conocer ahora en 10 minutos que será útil para el resto de mi vida?". Esta pregunta ha recibido miles de respuestas de usuarios de todo el mundo ofreciendo una variedad de consejos y trucos útiles que pueden ser aprendidos en diez minutos y resultar beneficiosos a largo plazo. Las respuestas incluyen desde cómo vestirse bien hasta cómo ver lo que Google sabe sobre ti.

Además de preguntar, **en Quora se puede responder y de hecho son las buenas respuestas las que más posicionan a los usuarios y las que mejor les ayudan a crear marca personal.** En este sentido se aconseja lo siguiente:

- **Hay que responder sobre aquello de lo que se sepa y aporte valor a quien haya hecho la pregunta.** En Quora responder algo así como: "no lo sé" o "no tengo ni idea" no sirve de nada a quien ha hecho la pregunta y además le hace perder tiempo. Cuando no se sabe de algo, lo mejor es no escribir respuesta alguna. Por ello, si se quiere proporcionar buenas respuestas hay que buscar entre las preguntas de aquellos temas de los que se tenga experiencia o conocimientos especializados. Esto ayudará a dar respuestas más útiles y precisas. No es lícito usar el ChatGPT, Gemini, Microsoft Copilot o cualquier otro sistema de Inteligencia Artificial generativa. Los usuarios se suelen dar cuenta y esa respuesta acaba siendo denunciada porque la comunidad considera que hay que responder personalmente y de forma honesta.
- En cualquier caso, **las respuestas deben estar bien redactadas y mejor estructuradas.** También hay que emplear un estilo sencillo y atractivo que sea comprensible para la mayoría de los usuarios. Hasta donde se pueda, es mejor evitar el uso excesivo de jerga técnica. Hay que tener en cuenta que una respuesta redactada con un buen estilo atraerá a más lectores. En este punto conviene añadir que, aunque se aconseja repasar la respuesta antes de hacer clic en "publicar", una vez publicada siempre se puede editar, corregir, mejorar o actualizar dicha respuesta. De hecho, las actualizaciones de las respuestas son tan frecuentes como necesarias en algunos casos en los que se dispone de más datos o de mayor contexto.
- **Hay que tener en cuenta que las respuestas más valoradas son aquellas en las que se utilizan datos y referencias para respaldar las afirmaciones que se hacen.** Es importante resaltar que, a la hora de contestar, además de incluir texto se pueden insertar imágenes o compartir enlaces, lo que es muy útil para complementar la información y que sea más fácil de entender la respuesta. Según un estudio de Buzzsumo sobre dos millones de artículos, aquellos que mostraban una imagen una vez cada 75 a 100 palabras obtuvieron el doble de acciones que los artículos con menos imágenes. **En Quora, usar imágenes es la mejor manera que hay para destacar rápidamente entre todas las demás respuestas que se den a una misma pregunta.**

- **Respecto al texto, es importante saber contar historias.** Se ha demostrado científicamente que cuando escuchamos una historia nuestro cerebro activa las mismas áreas que lo haría si estuviéramos experimentando los acontecimientos de la historia nosotros mismos. Es por eso por lo que las historias personales de tragedia, lucha y perseverancia personal funcionan excepcionalmente bien en Quora.
- **Es aconsejable ser respetuoso y profesional tanto en las respuestas como en los comentarios que se realicen a las anteriores.** Hay que evitar discusiones o confrontaciones innecesarias. Si por casualidad en medio de un hilo generado por comentarios a una respuesta interviene un usuario molesto o troll, lo ideal es bloquearlo y no perder el tiempo alimentando su ego.
- **En Quora están muy bien valoradas las interacciones con la Comunidad.** Siempre que se pueda hay que votar positivamente las respuestas útiles de otros usuarios y dejar comentarios constructivos. Esto forma parte de una buena actitud y puede ayudar a ganar más seguidores. No hay que olvidar que se puede votar todo: tanto las preguntas como las respuestas e incluso los comentarios. Hay que recordar que **las respuestas que consiguen votos positivos son mejor posicionadas ante el conjunto de usuarios.** Por el contrario, las que obtienen votos negativos acaban ocultándose.
- **Siempre que se pueda, en una respuesta conviene mencionar a otros usuarios de la red.** Es una buena forma de demostrar que se han leído y respetan las respuestas ajenas y que no importa destacar las que valen la pena y se desea complementar. Eso hará además que Quora les notifique a esos usuarios que se les ha mencionado en una respuesta, algo que habitualmente los afectados agradecen.
- En Quora se premia la especialización. Por ello es aconsejable enfocarse en unos pocos temas donde se tengas un conocimiento suficiente que permita realizar con soltura respuestas llenas de experiencia personal y contenidos de valor.

**Para mejorar la marca personal usando Quora hay que publicar regularmente en esta red social y mantener una presencia lo más activa que sea posible** en la plataforma. Esa constante actividad es la mejor forma de conseguir seguidores, aumentar la visibilidad y de poder interactuar con personas con las que se comparten intereses y aficiones. En opinión de la autora de estas páginas, una buena media es responder unas diez preguntas diariamente. Además, redactar respuestas ayuda a desarrollar habilidades de comunicación porque permite practicar la escritura, desarrollar la argumentación y profundizar en expresión clara de las ideas.

Para poder contar a diario con unas cuantas preguntas a las que responder cuando se vea alguna y no se disponga de tiempo se puede poner una palabra y dejar la respuesta a modo de borrador. Otra alternativa es hacer clic en la opción "Responder más tarde". De esta forma se puede ir creando una pequeña base de datos de las preguntas que desea responder porque se tienen conocimientos y experiencia sobre el tema y se puede aportar valor.

Además, para promover el contenido que se va generando en Quora, **una vez se publique una respuesta o una publicación estas pueden ser compartidas en la propia red y también en otras redes sociales para atraer más tráfico al perfil de Quora.** Esto puede ayudar a ganar más seguidores y aumentar la visibilidad y notoriedad en Internet.

**Junto a las preguntas y respuestas en Quora se pueden realizar publicaciones como en cualquier otra red social.** Estas aportaciones también ayudan al posicionamiento de quien las realiza. Es una sencilla forma de establecerse como un experto en un campo de interés. Esas publicaciones, como ocurre en redes profesionales como LinkedIn, pueden servir para generar oportunidades de consultoría, conferencias, cursos, publicaciones de libros u otros, que pueden convertirse en una fuente de ingresos adicional.

Otra forma que tiene la comunidad de valorar la calidad de preguntas, respuestas o publicaciones, es denunciando aquellas que incumplan las normas de uso de esta red social y que pueden consultarse en el siguiente enlace: "<https://help.quora.com/hc/es/articles/360000470706->

[Normas-de-la-plataforma](#)". Eso significa que se vetan aquellas respuestas que son spam, las que insultan a otros usuarios o las respuestas maliciosas. Obviamente no está permitido distribuir virus, malware y otros programas maliciosos ni participar en actividades que dañen o interfieran con el funcionamiento de Quora o busquen eludir las medidas de seguridad o autenticación. Como sucede en cualquier otra red social, no se puede usar Quora para participar en actividades ilegales.

Por el contrario, **si el contenido que se comparte es interesante y aporta valor a la comunidad, los moderadores de la propia red social lo pueden destacar y enviárselo a una selección de lectores que va desde los 1.000 usuarios a varios millones de ellos.** Conseguir que una respuesta sea seleccionada por los moderadores es una suerte de premio a la participación que ayuda considerablemente a tener mucha más visibilidad. Hay que tener en cuenta que de esa forma serán muchas personas las que conozcan directamente esa respuesta a través de un mensaje de correo electrónico y de esta forma podrán votarla e incluso compartirla.

Quora, como plataforma de preguntas y respuestas, no ofrece en español un programa de monetización directa para los usuarios como lo hacen algunas redes sociales, como YouTube o Twitch, donde los creadores de contenido pueden ganar dinero a través de anuncios, suscripciones o donaciones. Sin embargo, hay algunas formas indirectas en las que los usuarios pueden beneficiarse económicamente de su participación en esta plataforma:

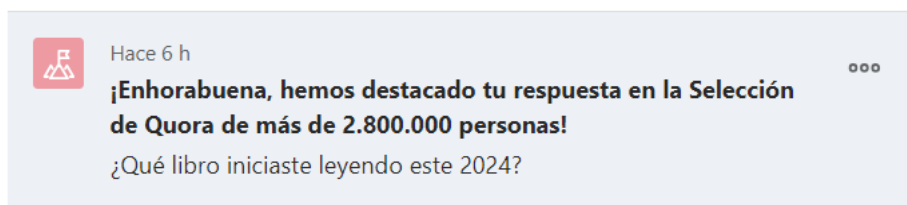


Figura 5.-Ejemplo de respuesta en Quora. Fuente: La Autora.

**La principal forma de obtener beneficios es mediante la generación de tráfico.** Si se tiene un blog, sitio web, un libro en formato digital o cualquier negocio en Internet hay que compartir en las respuestas de Quora enlaces relevantes que apunten al contenido de que se disponga. Esos enlaces pueden ayudar a generar tráfico lo que potencialmente puede convertirse en un aumento de la notoriedad y tal vez en ingresos a través de publicidad, ventas de productos o servicios, afiliados, entre otros.

Por otra parte, algo que está mucho más desarrollado en la versión en inglés que en la española es vincular a Quora los programas de afiliados en los que se participe. Consiste en ir incluyendo los enlaces con las referencias en las respuestas como pueda ser, sin ir más lejos, la venta de libros en Amazon. Ahora bien, esto es delicado porque se puede confundir con spam. Así que hay que procurar proporcionar recomendaciones de productos o servicios relevantes y genuinos para de esta forma poder ganar algo de dinero en forma de comisiones por las ventas generadas a través de dichos enlaces de afiliados.

## LOS ESPACIOS EN QUORA

En abril del año 2019 la red social Quora puso en marcha **los denominados "Espacios"**. **Son páginas temáticas que sirven para agrupar las preguntas y respuestas que se sobre un tema determinado.** También son un lugar ideal en donde los usuarios que siguen esos espacios pueden intercambiar todo tipo de publicaciones como enlaces, vídeos, o información novedosa sobre dicha temática. Además, en algunos casos, ayudan a consolidar comunidades de personas que comparten intereses o aficiones. Los "Espacios" de Quora recuerdan a las subsecciones de Reddit en el sentido de que son parecidos a comunidades dedicadas a un tema específico en esa otra plataforma.

**Cualquier usuario dado de alta en Quora puede crear de forma gratuita un "Espacio".** Quien crea el "Espacio" adquiere el rol de administrador. Este rol puede ser compartido y también se puede invitar a otros usuarios a que sean moderadores. Estos últimos son importantes porque comparten con la administración la labor de ir filtrando las preguntas y publicaciones que se envían al "Espacio". Dichos contenidos tienen que ser aprobados por un moderador o por un administrador antes de poder ser publicados en el "Espacio". Como es de suponer, en función de lo bien gestionado que esté un "Espacio" será más sencillo lograr que se compartan en el mismo preguntas y publicaciones interesantes y útiles y que se genere un ambiente constructivo entre los usuarios.

Dado que cualquiera que esté registrado en Quora puede crear un "Espacio" los hay de todo tipo. Algunos son de temas generalistas como:

- **El rincón del inglés en QuoraES** (<https://elrincondelinglesenuora.quora.com/>). Este "Espacio" en su descripción explica que "tiene como objetivo resolver dudas sobre esta lengua moderna, heredada de Chaucer y Shakespeare". Además, aquí se ofrece aclaraciones o enlaces de referencia donde poder encontrar las respuestas a consultas lingüísticas.
- **Psicología Analítica** (<https://psicologiaanalitica.quora.com/about>). En este "espacio" se dan cita los que desean "intercambiar información sobre quiénes somos a través de las historias que contamos sobre nosotros mismos".

Otros espacios son de temas muy específicos como, por ejemplo, como "El siglo de Asia" y "Había una vez un algoritmo" o bien "Alexa explicada por Mar Monsoriu" (<https://alexaexplicadapormarmonsoriu.quora.com/>). En este último caso es una página en Quora donde se tratan de centralizar todas las consultas que se hacen en esta red sobre el sistema de inteligencia artificial Alexa de Amazon y de paso es un buen lugar donde poder promocionar el libro de la autora de estas líneas: "Guía de Alexa para toda la familia".

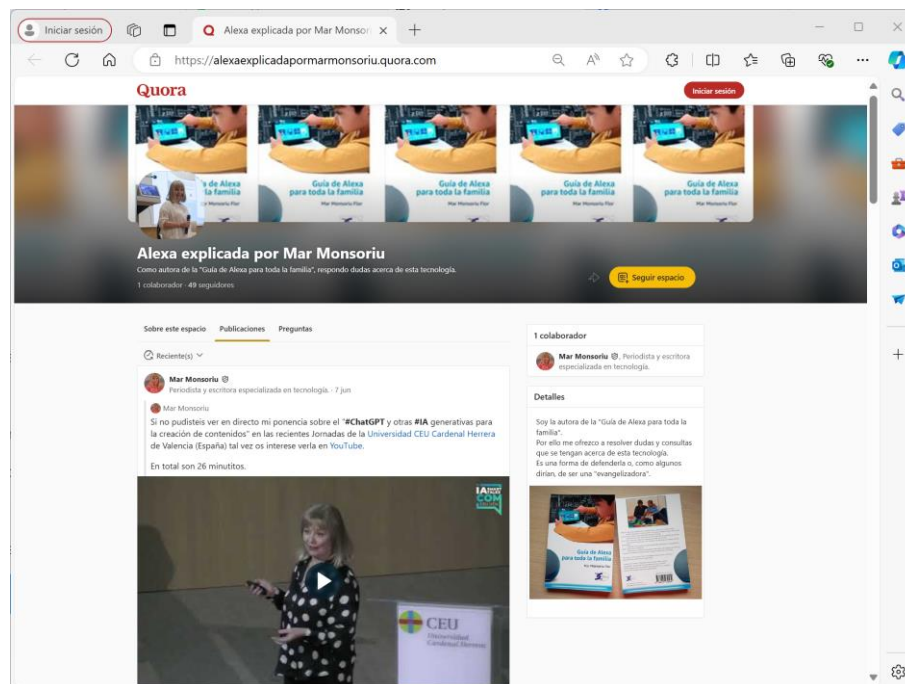


Figura 6.-El espacio de Quora "Alexa explicada por Mar Monsoriu". Fuente: La Autora.

Además de para promocionar libros técnicos, hay personas que crean espacios relacionados con aquellos temas sobre los que están investigando o escribiendo. Hay que tener en cuenta que estos "Espacios" son una buena herramienta para recolectar notas, preguntas y enlaces de interés. Otros usuarios emplean esta opción de Quora como un foro de discusión, un portal de noticias, para crear un curso, publicar contenido educativo o simplemente como un lugar para debatir te-

mas polémicos de manera segura y constructiva. Por último, hay empresas que utilizan Quora para obtener una retroalimentación directa de los consumidores sobre sus productos o servicios, entendiendo mejor las necesidades y expectativas de su audiencia.

Como es lógico en los espacios no se puede publicar cualquier cosa. Están sujetos a unas normas a cuyo cumplimiento obliga la red (<https://help.quora.com/hc/es/articles/360043961972-Normas-de-los-espacios>). Es necesario cumplir estas normas porque en caso de no hacerlo y de tener infracciones reiteradas o graves la plataforma podría proceder a la eliminación de todo el "Espacio".

Aunque los administradores pueden optar por establecer normas más restrictivas para los "Espacios" que gestionan, no obstante, las generalistas establecen lo siguiente:

- **La prohibición de los discursos de odio.** Según se expone en las normas: "Los discursos de odio son ataques graves a grupos o individuos basados en su raza, grupo étnico, género, nacionalidad, orientación sexual, sexo, religión, casta, estado de salud o discapacidad grave. Esto incluye el uso de palabras ofensivas con intención despectiva, así como contenido que deshumanice o la incitación a la violencia, exclusión o segregación de grupos protegidos". Además, en Quora: "Se prohíbe la negación del Holocausto y del Genocidio Armenio".
- **Tampoco se consiente el "acoso"** o "La publicación de contenido o la participación en conductas con la intención de acosar, intimidar o humillar a una persona, ya sea en público o en privado. Esto también incluye alentar a otras personas a adoptar dichas conductas." Y hacen mención expresa del acoso en cuanto a, por ejemplo: "Encontrar la manera de enviar mensajes reiteradamente o interactuar con alguien después de ser bloqueado; Crear un espacio con el único propósito de acosar a un individuo; Añadir preguntas sobre un individuo que a un observador razonable le parecería acoso; Blasfemias o insultos dirigidos a individuos basados en atributos personales, como la apariencia física; Revelar la información personal o confidencial de alguien sin su permiso (también conocido como "doxing")".

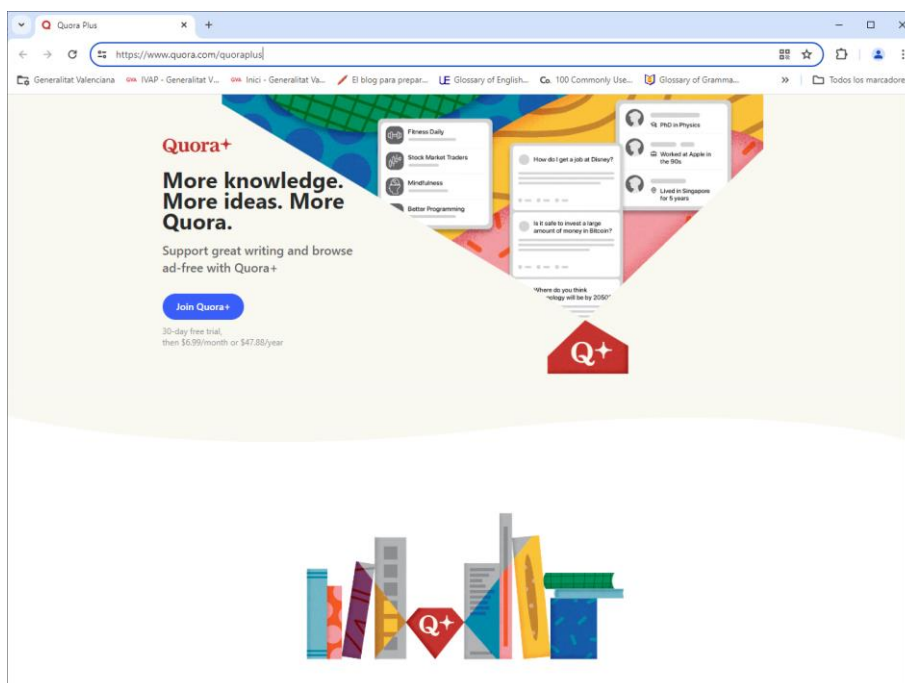


Figura 7.-Página de acceso a Quora Plus. Fuente: La Autora.

- En los "Espacios" **está prohibida cualquier publicación que atente contra el derecho de propiedad intelectual o personal, los derechos de autor, los derechos de marca o el derecho a la privacidad.**



- **Tampoco se consienten las amenazas de violencia**, la incitación a causar daños corporales graves a un individuo o alentar, glorificar o promover actos de violencia física hacia otros o manifestar la intención de unirse a un grupo terrorista o reclutar personas en nombre de una organización terrorista.
- **Está prohibido además cualquier contenido relacionado con la explotación y abuso sexual** con especial mención a aquel en el que participación de menores. Eso afecta incluso a las descripciones, ya sean reales o fantásticas, de interacciones sexuales con menores.
- **No se puede en los “Espacios” solicitar o compartir información, estrategias o métodos sobre cómo suicidarse** o autolesionarse o proporcionar consejos sobre cómo practicar comportamientos conocidos asociados con los trastornos alimentarios.
- Obviamente **no se consiente** cualquier contenido que promueva o exhiba en forma alguna **la crueldad o tortura contra los animales**.
- Por último, **en Quora** las empresas y los profesionales pueden promover sus productos, servicios o marcas, participando en discusiones relevantes y mostrando su experiencia en el campo siempre y cuando no tengan nada que ver con la “Venta de productos, servicios o tecnologías ilegales, como servicios de compañía, prostitución o drogas ilegales. Venta de armas o sustancias reguladas. Fomento de sitios web o enlaces ilegales de contenidos en streaming, inversiones que prometen dinero fácil, mejoras milagrosas como planes para adelgazar rápidamente, estafas de pago por adelantado, servicios no oficiales de recuperación de contraseñas o cuentas, o servicios de prácticas informáticas ilegales”.

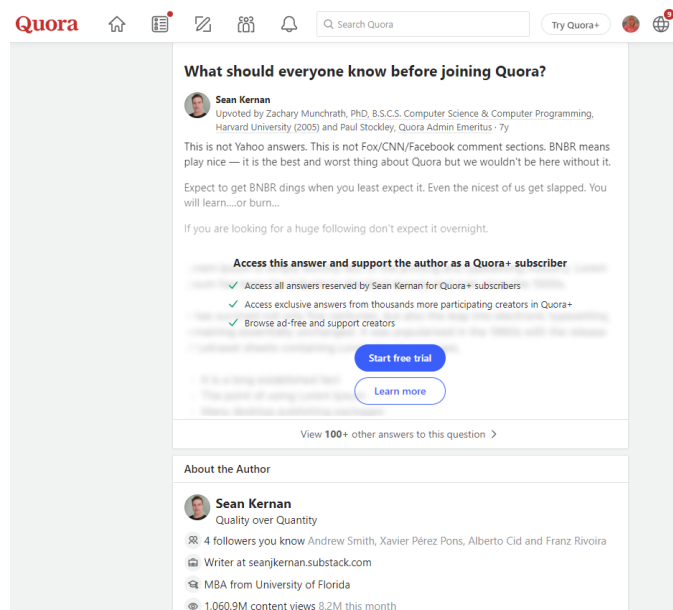


Figura 8.-Ejemplo de acceso de pago en el perfil de un usuario en Quora. Fuente: La Autora.

- En cualquier caso, **siempre hay que evitar el spam** porque afecta negativamente a las interacciones de la plataforma, menoscaba la confianza y cohibe a los usuarios. Por spam se entiende cualquiera de las siguientes actividades con objeto de redirigir el tráfico a sitios web externos o ganar dinero: Publicación de respuestas o comentarios no relevantes; Edición de preguntas para incluir enlaces o información irrelevantes; Publicar preguntas para promocionar una empresa o servicio, o para realizar una solicitud o Publicaciones repetidas con el mismo contenido o envío de mensajes repetidos.

Como sucede a otras redes sociales, **desde agosto del 2023 Quora tiene una versión de pago. Se llama Quora+ (Quora Plus)**. Los usuarios, también desde España suscribirse a Quora plus con una tarifa que en función de las ofertas suele rondar entre 3,65 euros al mes y unos 43

euros al año. De esta forma, en la versión en inglés de Quora tanto los propios usuarios en sus perfiles personales como los administradores de "Espacios" pueden monetizar su contenido a través de suscripciones al mismo de los usuarios que primero se han dado de alta en Quora Plus.

La suscripción a Quora Plus da acceso a funciones y contenido adicionales en la plataforma Quora. Esto incluye:

- Experiencia de navegación sin anuncios.
- Capacidad de ver el recuento de vistas de las respuestas.
- Acceso anticipado a algunas funciones nuevas.
- Contenido exclusivo de Quora Plus y contenido de socios de Quora.

Sin embargo, la suscripción a Quora Plus no torga automáticamente acceso a todo el contenido de pago de los usuarios individuales de Quora. De hecho, Además, los creadores (*Answer Givers*) pueden ocultar sus respuestas detrás de un muro de pago y exigir a sus lectores que abonen una cierta cantidad.

Para acceder al contenido de pago de un usuario específico, además de estar dado de alta en Quora Plus aún se tiene que comprar la suscripción de contenido individual de ese usuario o pagar las tarifas por respuesta que hayan establecido. En resumen, la suscripción a Quora Plus solo desbloquea las funciones de Quora Plus a nivel de plataforma, no los muros de pago o *paywalls* individuales de los creadores para acceder a su contenido premium. Cada creador mantiene su propio sistema de monetización y suscripciones, y Quora Plus no da un "pase libre" a ese contenido premium.

## USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN QUORA

**Quora ha estado integrando tecnologías de inteligencia artificial (IA) desde sus primeros días.**

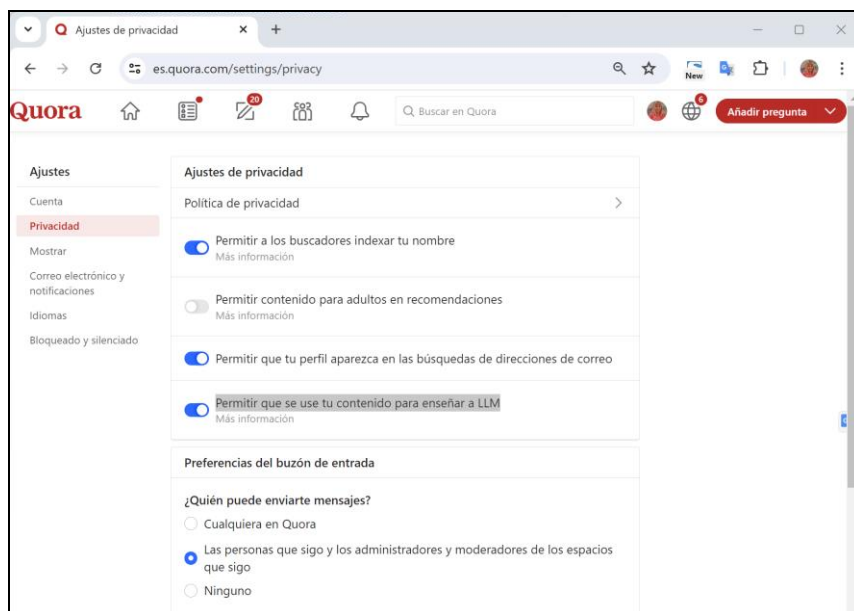


Figura 9.-Opción de permitir enseñar a la IA de Quora en los ajustes del perfil. Fuente: La Autora.

Además, dicha adopción y el uso sofisticado de la IA se han incrementado con el tiempo mejorando continuamente la plataforma.

Tal vez por eso Quora puede considerarse una de las redes sociales más inteligentes en cuanto al empleo de la IA para incrementar la calidad del contenido y personalizar la experiencia de los usuarios.

La cronología aproximada de como Quora ha incorporado la IA en su plataforma es la siguiente:

- Quora fue fundada en 2009 y lanzada en 2010. Desde el principio utilizó algoritmos básicos de aprendizaje automático para mejorar la relevancia de las preguntas y respuestas y para moderar el contenido.
- Entre el 2014 y el 2016 destinó la IA a los procesos de mejora continua. En este periodo Quora comenzó a desarrollar e implementar algoritmos más avanzados de procesamiento del lenguaje natural (NLP) para entender mejor las preguntas y las respuestas y proporcionar recomendaciones personalizadas.
- Una serie de avances significativos se llevaron a cabo entre el 2017 y el 2019. En ese periodo Quora empezó a integrar modelos más complejos de IA y aprendizaje profundo. En el 2017 la empresa anunció que estaba utilizando la IA para moderar contenido y detectar respuestas de baja calidad o con contenido inapropiado que pudieran ser automáticamente eliminadas de la plataforma. También se implementaron algoritmos más sofisticados para el sistema de recomendaciones y la personalización del *feed* de los usuarios. En el 2018 Quora lanzó "Questionaire", un chatbot impulsado por IA que ayuda a los usuarios a formular mejores preguntas.

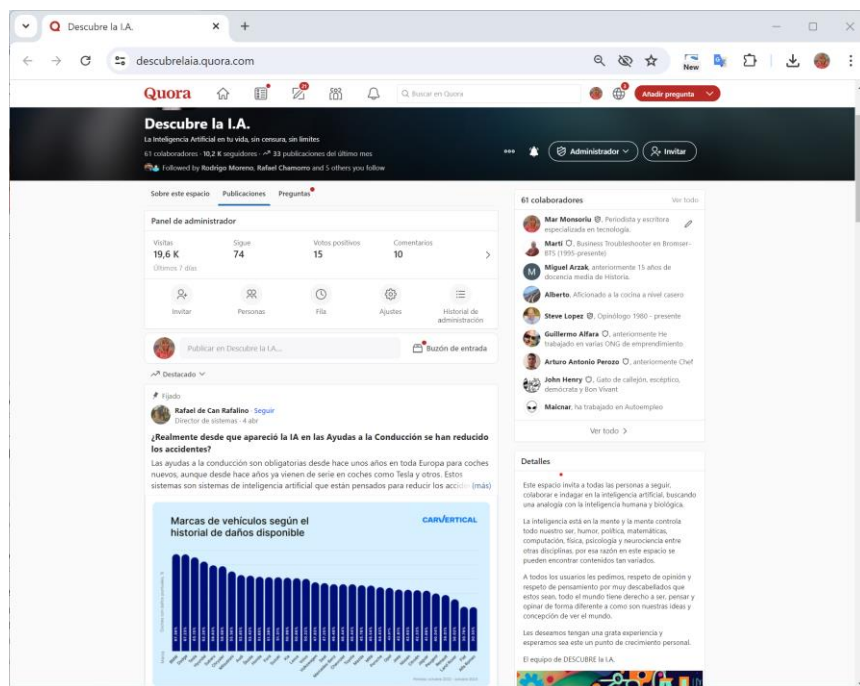


Figura 10.-Espacio "Descubre la IA" en Quora. Fuente: La Autora.

- Quora ha continuado perfeccionando su uso de la IA adoptando técnicas de vanguardia en aprendizaje profundo y NLP. **En 2020, se lanzó "Quora en otros idiomas", una función que utiliza IA para traducir contenido y expandir la plataforma a nivel global.** En el 2021 se sacó el denominado "Quora Topic Pages", que utiliza la IA para organizar y resumir información sobre diferentes temas.
- Por su parte, **Poe (Platform for Open Exploration) es una plataforma lanzada por Quora en diciembre de 2022 por Quora que permite a los usuarios interactuar con diferentes modelos de lenguaje**, incluidos los desarrollados por OpenAI, como el **ChatGPT**. Poe facilita el acceso a chatbots de inteligencia artificial que pueden responder preguntas y mantener conversaciones sobre una amplia variedad de temas.

Desde 2022, Quora comenzó a experimentar con un asistente de ayuda para escribir respuestas. Se trata de una herramienta basada en la IA para ayudar a los usuarios a escribir respuestas más completas y precisas, como parte de su esfuerzo por integrar más profundamente la IA en sus operaciones diarias.

Además, Quora emplea algoritmos de aprendizaje automático para personalizar el feed de los usuarios, recomendando preguntas y respuestas que podrían ser de su interés basado en su historial de interacción y preferencias. Junto a lo anterior, la IA ayuda a esta red social a clasificar y organizar las preguntas y respuestas por temas, lo que facilita la búsqueda y navegación dentro de la plataforma.

En resumen, **el uso de la inteligencia artificial en Quora mejora la plataforma de múltiples maneras, desde la personalización del contenido y la moderación hasta la asistencia en la redacción y la interacción con chatbots**. Estas implementaciones no solo aumentan la calidad y la relevancia del contenido, sino que también optimizan la experiencia del usuario, haciendo que Quora sea una plataforma más eficiente, segura y atractiva para el intercambio de conocimiento.

#### VENTAJAS DE QUORA PARA BLOQUEROS, AUTORES Y OTROS CREADORES DE CONTENIDOS

**El sistema de preguntas-respuestas** entre usuarios que no se conocen entre sí en el que se basa Quora no es una novedad en Internet. Realmente, este punto de encuentro en el que hay quien pide ayuda apelando a la generosidad de otras personas **es, en cierto modo, parte de la historia de la red**. De hecho, podría decirse que así **se comenzó a funcionar a finales de la década de 1970 con la aparición de las BBS** (o *Bulletin Board Systems*). La primera BBS conocida, llamada "CBBS" (*Computerized Bulletin Board System*), fue creada por Ward Christensen y Randy Suess. Fue puesta en marcha el 16 de febrero de 1978 en Chicago. Las BBS permitieron a los usuarios conectarse a través de líneas telefónicas utilizando módems para intercambiar mensajes, archivos, y participar en discusiones en línea.

**Algo más tarde comenzaron a funcionar los grupos de noticias de Usenet**. Esta red fue creada por Tom Truscott y Jim Ellis, estudiantes de la Universidad de Duke, junto con Steve Bellovin de la Universidad de Carolina del Norte. El primer mensaje de Usenet se envió en 1980 y el sistema rápidamente se expandió convirtiéndose en una de las primeras y más grandes redes de discusión en Internet. Los grupos de noticias de Usenet posibilitaron a los usuarios poder realizar preguntas y publicar y leer mensajes en una amplia variedad de temas, organizados en categorías llamadas "*newsgroups*".

**Posteriormente hubo empresas que también se basaron en este sistema como la famosa plataforma Yahoo Respuestas** (Yahoo! Answers) que comenzó a funcionar el 4 de diciembre de 2005. Esta fue una plataforma web en la que los usuarios podían hacer preguntas y recibir respuestas de la comunidad. El sitio se convirtió en un popular lugar de intercambio de conocimientos y discusión hasta su cierre el 4 de mayo de 2021. El fracaso de Yahoo se debió en parte a la competencia de otras plataformas como Quora. Por otro lado, tampoco ayudó una mala política de moderación que le llevó a que la web se llenase de respuestas realizadas por trolls o directamente incorrectas, irrelevantes o que no contribuían de manera significativa a la calidad del conjunto de los contenidos.

**Quora desde el primer momento evitó los errores de Yahoo y se esforzó en usar la Inteligencia Artificial para moderar los contenidos y eliminar tanto preguntas como respuestas que no aportasen valor**. También ayudó mucho animar a la comunidad a participar activamente en el sistema de votaciones por el que las preguntas o respuestas con votos negativos eran y son eliminadas de la red social.

Por eso Quora se ha consolidado como la mejor plataforma de su categoría. Es más, se trata de una red social perfecta para todas aquellas personas a las que les guste escribir y quieran darse a conocer. En Quora los autores de blogs o de libros, incluso los profesionales que quieran mejorar su marca personal tienen una forma muy sencilla y transparente a los robots de los motores de búsqueda de ir demostrando sus conocimientos y experiencia. Hay que insistir en que el formato pregunta-respuesta siempre ha sido el más básico para pedir ayuda en Internet y ser ayudado por otros usuarios.

Hay que insistir en que **utilizar Quora como complemento a un blog puede proporcionar ciertos beneficios que potencian tanto la visibilidad como la credibilidad del contenido se tenga disponible en Internet.** Por ejemplo, cuando se responden preguntas relacionadas con el tema de un blog se pueden incluir enlaces a los propios artículos (incluso libros), conferencias en formato vídeo u otros trabajos relevantes, atrayendo a los usuarios interesados en obtener más información.

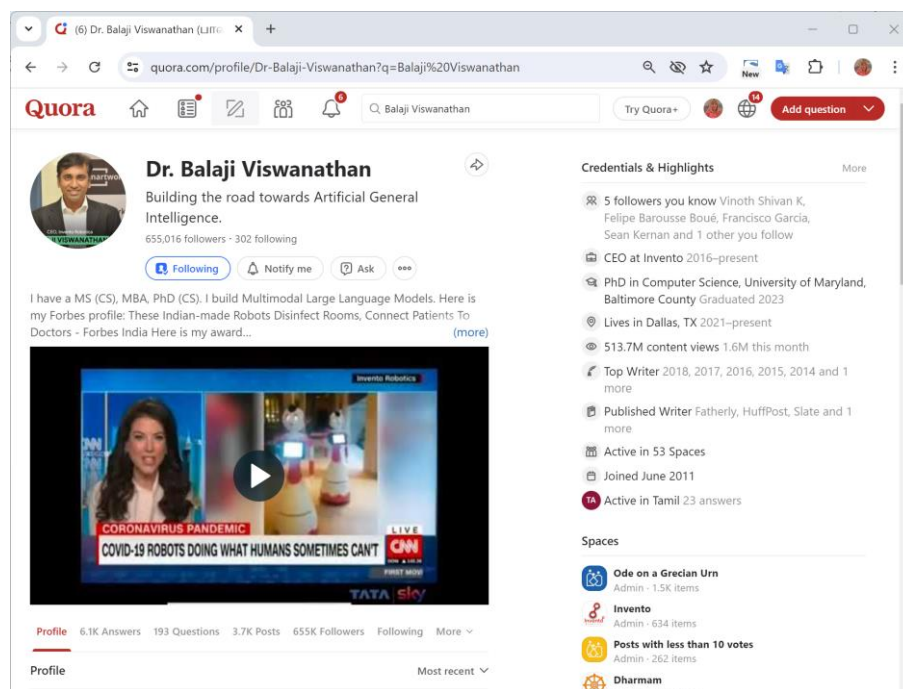


Figura 11.-Uno de los perfiles de más éxito en Quora. Fuente: La Autora.

Por lo tanto, **las respuestas bien elaboradas en Quora aumentan a notoriedad y credibilidad en esta red social y además pueden suponer más visitas al blog que se tenga.** Dado que las respuestas no caducan en la gran base de datos abierta que es Quora se convierten en una fuente de tráfico a largo plazo porque las respuestas publicadas en la plataforma pueden continuar generando tráfico meses e incluso años después de haber sido creadas.

Esas respuestas en Quora con enlaces a un blog pueden ayudar a mejorar el posicionamiento en buscadores de este (SEO). Al final y al cabo son una excelente fuente de enlaces que sirven para aumentar la presencia en Internet dominio y mejorar su ranking en los motores de búsqueda. En esta misma línea, participar en Quora permite identificar palabras clave que son relevantes para una audiencia concreta. Dichas palabras clave se pueden además ir incorporando en el texto que se genera tanto en la propia red social como en el blog o web de que se disponga.

Además, **gracias a Quora se puede mejorar el posicionamiento como persona o profesional experto en cualquier área de conocimiento.** Proporcionar respuestas detalladas y útiles en Quora puede ayudar a establecerse como alguien que domina una temática concreta. Cuando eso sucede los usuarios que valoran ese conocimiento y pueden seguir el perfil e ir confiar en el contenido que comparte. Hay que añadir que la reputación de ser un experto en Quora puede transferirse a un blog o a un libro aumentando la credibilidad y la confianza de los lectores.

Paralelamente Quora es una excelente fuente para descubrir qué preguntas y temas son populares en un nicho de mercado. Esto, además de aumentar nuestro conocimiento, **puede convertirse en una fuente de ideas para el desarrollo de contenidos**. Como mínimo sirve de base para nuevos artículos de un blog en los que se aborde lo planteado por estas preguntas de manera más detallada. Por ello, ir supervisando las preguntas y discusiones puede ser de gran ayuda para identificar tendencias emergentes y para descubrir las necesidades específicas de nuestra audiencia, posibilitando además la creación de contenido relevante y oportuno.

**Responder preguntas y participar en discusiones es una forma excelente de interactuar con posibles lectores y obtener retroalimentación inmediata sobre los contenidos que se van generando.** Tal vez por eso, es aconsejable construir una comunidad de seguidores leales que valoren nuestro conocimiento y están interesados en el blog, web, libros, vídeos o aquel contenido que ofrezcamos aumentando además el nivel de compromiso y la retención de lectores.

**En cuanto a la posibilidad de establecer redes de contacto para llevar a cabo diversas colaboraciones,** Quora permite con facilidad localizar y conectar con otros expertos y profesionales de cualquier campo de conocimiento. A medida que avanza la relación pueden surgir colaboraciones y oportunidades de negocio y académicas de todo tipo. También entrevistas y la participación en podcasts o entrevistas en directo Twitch lo que siempre sirve para aumentar la notoriedad y reforzar la marca personal.

Finalmente, **cuando se empieza a destacar en Quora** a fuerza de ir realizando publicaciones interesantes y ofreciendo buenas respuestas **es la propia plataforma la que, a través de sus moderadores, va destacando las respuestas**. Esto puede hacerlo a través de los mensajes de correo electrónico que envía a los usuarios, bien a través de su presencia en otras redes sociales. Antes de hacerlo, es decir, cuando va a usar una respuesta de un usuario en Quora en una red externa, pide permiso a dicho usuario. Una vez hecho le añade una "insignia" como escritor destacado en la red social que sea o en algún otro medio como, por ejemplo, Forbes.

**Ser escritor destacado y contar con el reconocimiento de la propia red social Quora es sin duda un buen refuerzo de la marca personal.** Es la mejor forma de reconocer a un usuario como experto en un tema específico y ayudar a establecer su autoridad y credibilidad en esa área. Además, las insignias pueden hacer que un perfil sea más visible para otros usuarios y de esta forma se pueden conseguir muchos más seguidores.

Obviamente **cuando se es reconocido como experto en un área por parte de Quora eso hace que las respuestas y publicaciones que se realizan sean más confiables**. De esta manera se aumenta la reputación digital dentro y fuera de esta red y puede además tener repercusiones positivas en el currículum y en el conjunto de la carrera profesional.