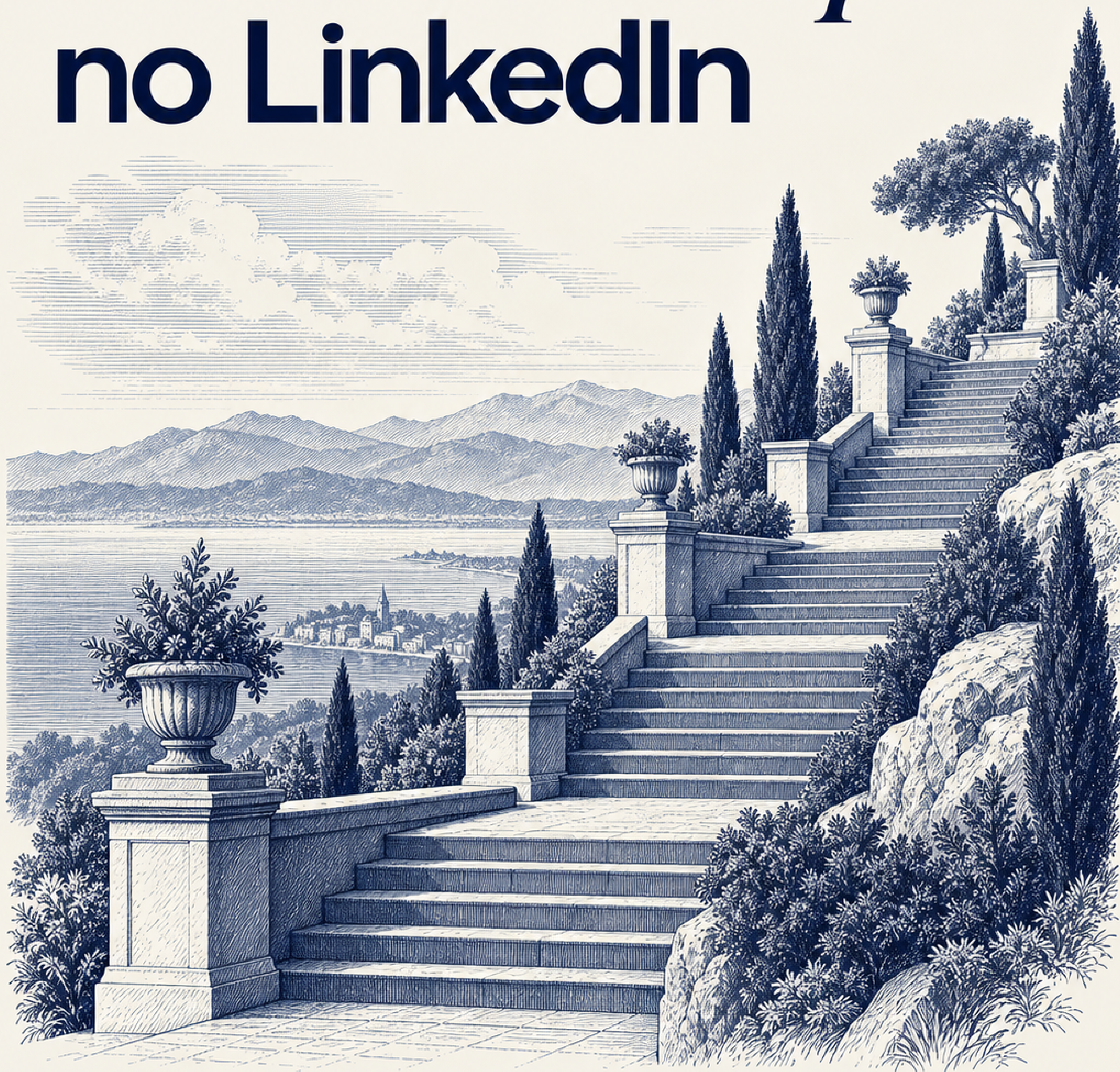


Alcance o *Topo* no LinkedIn



Alcance o Topo no LinkedIn

Guia prático de estratégias para otimizar a sua presença digital na maior plataforma de conexões profissionais do mundo

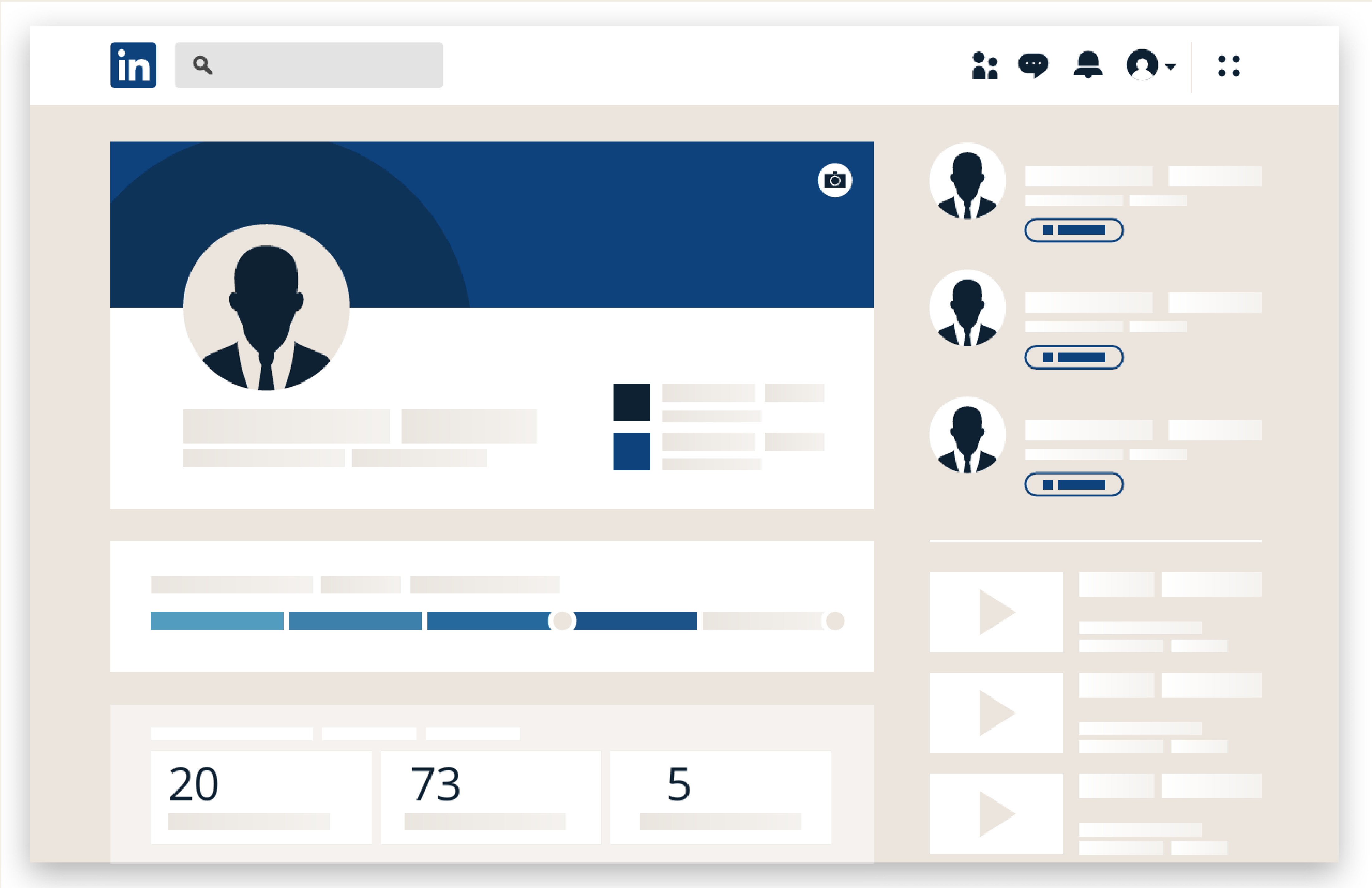
www.samuelleite.com.br

Presença estratégica

O LinkedIn tornou-se crucial para profissionais e empresas que desejam se destacar no mercado. Mais do que participar de grupos de discussão e ver notícias, a plataforma oferece uma oportunidade única de se conectar com tendências de mercado, insights de profissionais experientes e potenciais clientes.

Entendemos a importância de uma presença estratégica no LinkedIn. Somos especialistas em construir e otimizar perfis, oferecer treinamento de times e consultoria individual, produzir conteúdo de alto impacto, gerar leads qualificados e fortalecer sua marca pessoal.

Isso porque ajudamos pessoas a criarem autoridade no LinkedIn por meio de conteúdo autêntico, relevante e que estejam alinhados às estratégias de executivos presentes na plataforma.

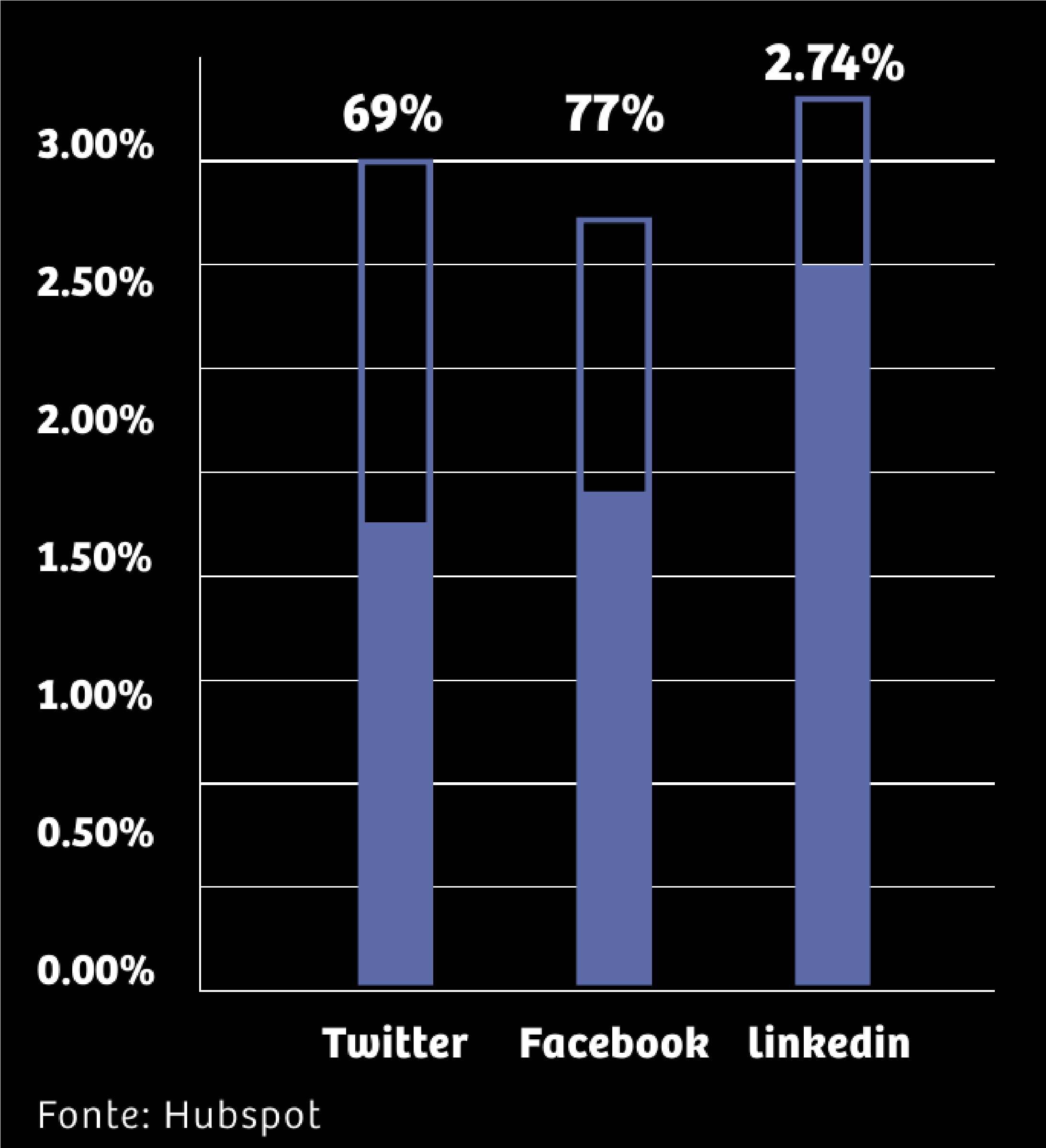


Entenda o LinkedIn em números

Confira os números para entender a maior rede profissional do mundo.

O LinkedIn soma mais de 1 bilhão de membros em 200 países e regiões em todo o mundo, sendo mais de 71 milhões no Brasil (fonte: LinkedIn)

Com a participação extremamente volumosa de profissionais e empresas brasileiras nesta rede social tão influente em decisões corporativas, o LinkedIn também se destaca por ser uma plataforma potencial e eficaz na geração de leads qualificados, é o que mostra a pesquisa feita pelo Hubspot.



“LinkedIn gerou a maior taxa de conversão de visitantes em lead, 277% maior do que o Twitter e o Facebook.”

Fonte: Hubspot

Conexões e negócios

É perceptível que os usuários se juntam ao LinkedIn para exibirem as suas trajetórias profissionais, históricos de trabalho e buscar conteúdo e dados que impulsionam suas carreiras.

Mas, como consequência, organizações direcionadas a outras empresas perceberam uma maior presença do seu público-alvo na plataforma e passaram a usá-las para fins de negócios. E o que acha, então?

Você está preparado(a) para estar no LinkedIn e trilhar um caminho de sucesso nas relações de negócios? Continue a leitura para saber como. Boa leitura! Samuel Leite Quer mais alguns números?

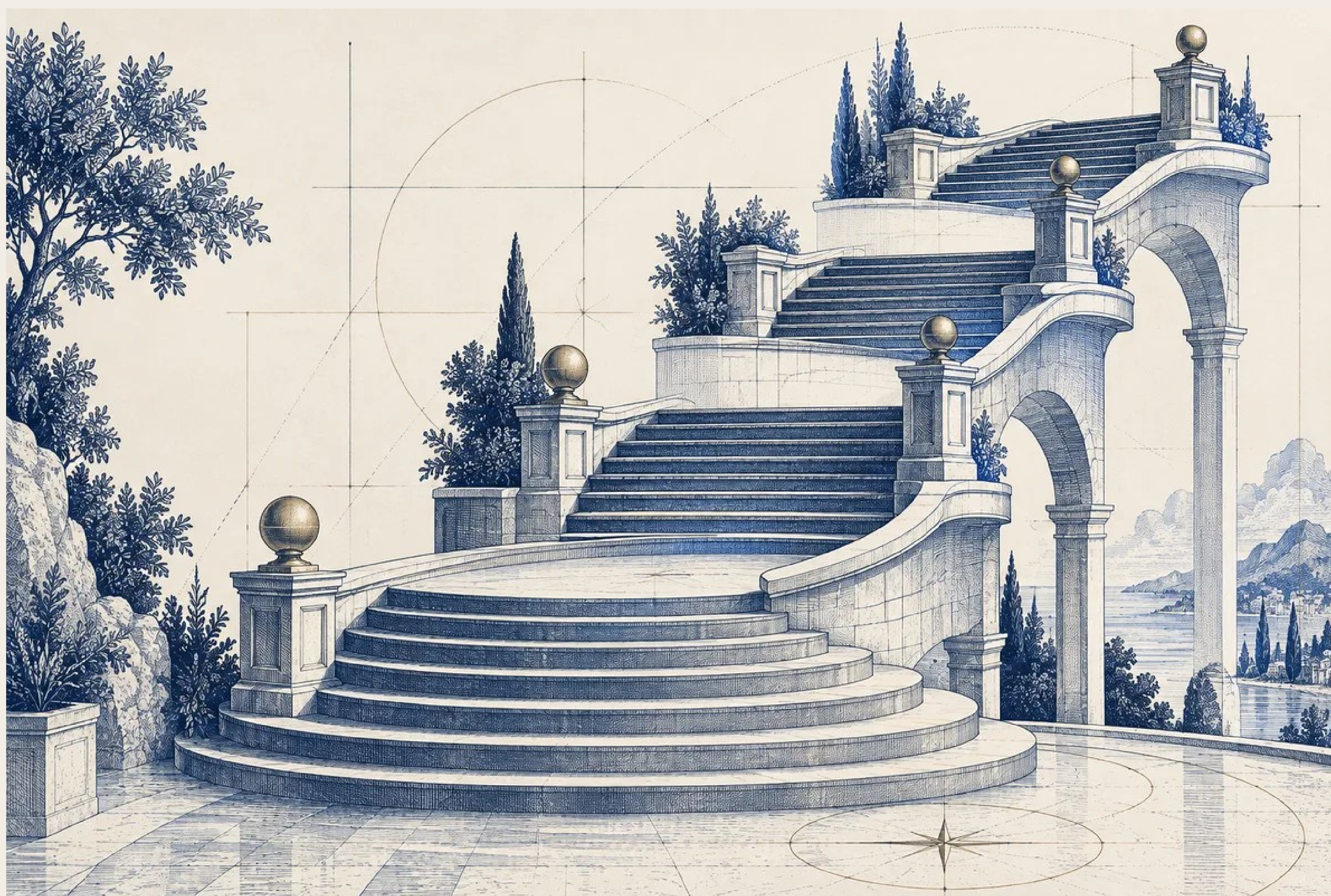
Confira: 75% dos profissionais de marketing B2B anunciam no LinkedIn Cerca de 40% dos profissionais de marketing B2B disseram que a plataforma é o canal de geração de leads B2B mais eficaz 77% dos profissionais de marketing concordam que veem os melhores resultados orgânicos do LinkedIn 65 milhões de usuários são tomadores de decisão de negócios



Prepare o seu perfil

Desbloqueie o seu perfil e alcance o topo no LinkedIn? Agora, vamos às dicas práticas para que você otimize a sua presença digital na maior plataforma de conexões profissionais do mundo!

Seja você um indivíduo buscando ampliar sua presença digital ou uma empresa em busca de maior visibilidade no mercado, o LinkedIn oferece um conjunto de ferramentas poderosas para alcançar esses objetivos.



01 / Perfil profissional

#Dica1 O primeiro passo para otimizar sua presença no LinkedIn é criar um perfil completo e envolvente. Assim como um cartão de visitas, seu perfil é a primeira impressão que você causa aos visitantes.

Quando alguém pesquisa seu nome ou área de atuação, é provável que seu perfil seja um dos primeiros resultados a aparecer. Portanto, é crucial que ele seja completo, profissional e envolvente. Veja como colocar em prática:

Foto profissional: uma imagem vale mais do que mil palavras, e no LinkedIn, sua foto de perfil é o primeiro elemento visual que as pessoas veem. Escolha uma foto nítida, com boa iluminação e que transmita profissionalismo.

Evite fotos de festas ou imagens muito distantes.

Título profissional: logo abaixo do seu nome, o título profissional é uma oportunidade de destacar sua função atual ou principais habilidades. Seja claro e conciso, utilizando palavras-chave relevantes para a sua área.

Resumo impactante: o resumo é sua chance de contar sua história profissional de forma cativante. Destaque suas conquistas, habilidades únicas e o valor que você oferece.

Pense nisso como um pitch, uma oportunidade de capturar o interesse do leitor em um texto conciso e objetivo.

Experiência e educação: liste suas experiências profissionais e educacionais de forma organizada e detalhada. Inclua informações relevantes, como datas, descrições de cargos e responsabilidades, conquistas e projetos destacados.

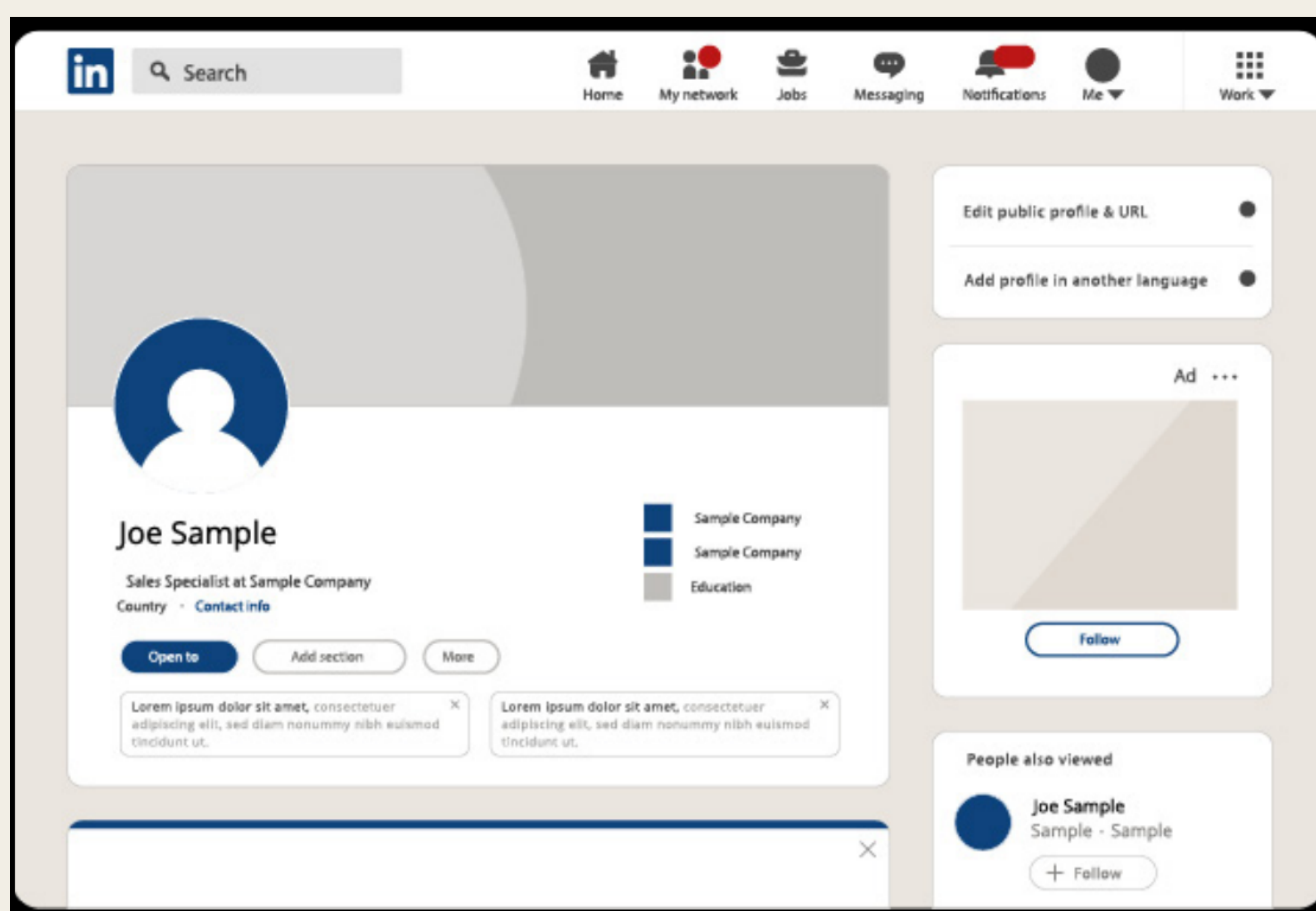
O seu perfil profissional é o seu cartão de visita.

Perfil e descoberta

Palavras-chave e SEO: ao preencher seu perfil, é importante pensar em palavras-chave relevantes para sua área de atuação. Isso ajuda as pessoas a encontrarem você mais facilmente e melhorar a sua visibilidade nos resultados de pesquisa do LinkedIn. Considere quais termos são comuns em sua área e incorpore-os naturalmente em seu resumo, experiência e habilidades.

Humanizando o profissionalismo: embora o LinkedIn seja uma plataforma profissional, isso não significa que seu perfil deva ser desprovido de personalidade. Adicionar um toque pessoal pode ajudar a humanizar sua presença online. Você pode mencionar hobbies relevantes, voluntariado, ou até mesmo um breve insight sobre seus valores e paixões profissionais. Isso não só torna seu perfil mais atraente, mas também ajuda a criar conexões mais genuínas com aqueles que o visitam.

Manutenção contínua: um perfil de LinkedIn não é algo que você cria e esquece. Assim como uma rede social, ele deve ser atualizado regularmente para refletir suas conquistas mais recentes, novas habilidades adquiridas e projetos atuais. Manter seu perfil dinâmico mostra que você está ativo e engajado em sua carreira, o que pode ser muito atraente para recrutadores e possíveis conexões profissionais.



02 / Rede de qualidade

Personalização e engajamento: uma abordagem personalizada ao enviar convites de conexão pode fazer toda a diferença. Ao invés de enviar convites genéricos, adicione uma nota pessoal explicando por que você deseja se conectar e como pode beneficiar a pessoa.

Mostre interesse genuíno em sua trajetória ou empresa, e ofereça algo em troca, seja compartilhando conhecimento, experiência ou oportunidades relevantes.

Crescimento orgânico e relevância: a construção de uma rede sólida no LinkedIn não acontece da noite para o dia, e isso é algo positivo. Em vez de buscar um crescimento massivo em um curto período, foque em um crescimento orgânico, gradual e relevante.

Concentre-se em adicionar pessoas que estão ativas e envolvidas na plataforma, que compartilham conteúdo valioso e participam de discussões relevantes para sua área.

O valor das conexões relevantes: ao construir sua rede no LinkedIn, é crucial focar em pessoas que agregam valor genuíno à sua carreira ou empresa.

Isso significa conectar-se com colegas de trabalho atuais e antigos, mentores, líderes de opinião em sua área de atuação e potenciais clientes ou parceiros de negócios. Cada conexão deve ser uma ponte para oportunidades, aprendizado ou colaborações futuras.

Busque conectar-se com colegas de trabalho, ex-colegas, clientes e profissionais do seu setor. Personalize os convites de conexão sempre que possível, explicando por que você gostaria de se conectar e como pode agregar valor à rede da pessoa.

Ao construir uma rede sólida e relevante, você aumenta suas chances de ser encontrado por recrutadores, clientes em potencial e parceiros de negócios.

Veja como colocar em prática: #Dica2 Construindo sua rede: a qualidade de suas conexões é mais importante do que a quantidade.

03 / Conteúdo e engajamento

Uma das melhores maneiras de aumentar sua presença no LinkedIn é compartilhar conteúdo relevante e valioso. Isso pode incluir artigos que você tenha escrito, notícias do setor, insights sobre tendências e até mesmo conteúdo pessoal relacionado à sua carreira.

Ao fazer isso, você não apenas demonstra sua expertise, mas também mantém sua rede envolvida e interessada no que você tem a dizer.

Agora acompanhe as dicas práticas para efetivar esta estratégia: Manutenção e interatividade: uma rede no LinkedIn não deve ser apenas uma lista estática de conexões. Para aproveitar ao máximo, é essencial manter-se ativo e interativo.

Isso inclui comentar e compartilhar postagens de sua rede, participar de grupos relevantes, enviar mensagens personalizadas para iniciar conversas significativas e até mesmo escrever recomendações ou endossos para conexões que você realmente valoriza.

Networking como uma via de mão dupla: um aspecto muitas vezes esquecido da construção de uma rede no LinkedIn é que o networking é uma via de mão dupla. Não se trata apenas de receber, mas também de dar.

Esteja disposto a oferecer ajuda, conselhos ou compartilhar oportunidades com seus contatos. O verdadeiro valor do networking vem não apenas do que você pode obter, mas do que você pode oferecer aos outros.

#Dica3 Engajamento estratégico: conteúdo que gera interesse

O poder do conteúdo valioso: o conteúdo que resplandece no LinkedIn é aquele que oferece valor tangível aos leitores.

Isso pode vir na forma de insights profundos sobre um tópico relevante, dicas práticas para resolver um problema comum da indústria, ou até mesmo histórias inspiradoras que ressoam com a comunidade profissional.

Antes de compartilhar, pergunte a si mesmo: “Como isso pode ajudar, inspirar e informar meus seguidores?”

Cadência e interação

A variedade é o segredo: uma estratégia eficaz de engajamento no LinkedIn não se limita a um único tipo de conteúdo. Experimente diferentes formatos, como artigos longos, postagens curtas, imagens, vídeos ou até mesmo pesquisas e enquetes.

Cada formato tem o potencial de atingir diferentes públicos e gerar diferentes tipos de interações. Mantenha-se flexível e adaptável à resposta da sua audiência.

Consistência e frequência: a consistência é fundamental para manter o engajamento em alta. Não se trata apenas de criar conteúdo de alta qualidade, mas também de fazê-lo de forma regular. Seus seguidores esperam ver atualizações consistentes em seu feed.

Estabeleça um cronograma de postagem que funcione para você e seu público, e mantenha-se fiel a ele. Isso mostra que você está ativo, envolvido e confiável.

Interatividade: a força dos comentários e compartilhamentos: o engajamento não termina quando você publica um conteúdo. Na verdade, é onde ele realmente começa.

Esteja preparado para responder aos comentários em suas postagens, seja para agradecer elogios, responder a perguntas ou engajar-se em discussões construtivas. Além disso, não hesite em compartilhar o conteúdo de outras pessoas que você ache relevante.

Isso não só mostra apreço pela comunidade, mas também pode abrir portas para colaborações futuras.

Personalização e humanização: um toque pessoal em seu conteúdo pode fazer toda a diferença.

Ao compartilhar histórias ou experiências pessoais relacionadas ao seu campo de atuação, você não apenas humaniza sua marca, mas também cria uma conexão emocional com seu público.

As pessoas se identificam com histórias e experiências genuínas, e isso pode aumentar significativamente o engajamento.

Dados e comunidade

Analytics: o guia para melhoria contínua: por fim, não subestime o poder da análise de dados.

O LinkedIn oferece ferramentas robustas de análise que permitem rastrear o desempenho de suas postagens, o engajamento de sua audiência e até mesmo as características demográficas de quem interage com seu conteúdo.

Utilize essas métricas para ajustar sua estratégia continuamente. Saiba o que funciona bem e o que pode ser melhorado, e adapte-se conforme necessário.

Confie num ghostwriter especializado: sabemos que produzir conteúdo com qualidade e relevância leva tempo, e nem sempre é possível encaixar na rotina profissional um momento específico para esta criação.

Então por isso, poder contar com um time especialista em LinkedIn é ideal para que você consiga fornecer à sua audiência materiais com embasamento e expertise, e assim atrair a atenção do seu público, otimizando os processos operacionais.

Os grupos do LinkedIn são um tesouro escondido para muitos usuários. Participar ativamente de grupos relacionados ao seu setor de atuação pode abrir portas para novas conexões e oportunidades.

Compartilhe suas ideias, responda a perguntas, e estabeleça-se como um membro ativo e valioso da comunidade. Isso não só aumenta sua visibilidade, mas também ajuda a construir sua reputação como um especialista em seu campo. Vamos lá?

#Dica4 Participação em grupos: comunidades de interesse

04 / Grupos e relacionamentos

Ampliando sua rede de forma segmentada: os grupos do LinkedIn são uma maneira eficaz de encontrar pessoas com interesses semelhantes ou no mesmo setor que você.

Ao ingressar em grupos relevantes para sua área de atuação, você tem acesso a uma comunidade de profissionais com quem pode compartilhar ideias, trocar experiências e até mesmo buscar orientação.

Essas conexões podem ser valiosas para expandir sua rede de forma segmentada e direcionada. Compartilhando conhecimento e experiência: participar ativamente em grupos não se trata apenas de fazer networking, mas também de contribuir para a comunidade.

Compartilhe seu conhecimento e experiência respondendo a perguntas, oferecendo insights sobre tópicos relevantes e compartilhando artigos ou recursos úteis.

Ao fazer isso, você não apenas demonstra sua expertise, mas também constroi sua reputação como um membro ativo e valioso da comunidade.

Estabelecendo autoridade e reconhecimento: os grupos são uma plataforma ideal para estabelecer autoridade em sua área de atuação.

Ao fornecer respostas bem fundamentadas e insights valiosos, você se posiciona como um líder de pensamento e uma fonte confiável de informações.

As pessoas começam a reconhecer seu nome e associá-lo a um conhecimento valioso, o que pode levar a oportunidades de negócios, colaborações ou convites para eventos e palestras.

Aprendizado em rede

Aprendendo com os pares e mantendo-se atualizado: além de compartilhar seu próprio conhecimento, os grupos do LinkedIn são uma fonte inestimável de aprendizado contínuo.

Ao acompanhar as discussões e postagens dos outros membros, você tem acesso a uma variedade de perspectivas, insights e tendências do setor.

Isso o mantém atualizado com as últimas novidades e desenvolvimentos, permitindo que você se mantenha relevante em um ambiente profissional em constante evolução.

Networking disfarçado de conversas: uma das vantagens dos grupos é que eles proporcionam um ambiente mais informal para networking.

As interações acontecem em torno de discussões, perguntas e respostas, o que torna o processo de networking mais natural e menos “venda”.

Você pode conhecer pessoas, fazer perguntas, contribuir com sua opinião e, ao fazer isso, estará construindo conexões genuínas que podem se transformar em oportunidades no futuro.



Ghostwriting

Ou seja, um time capaz de adaptar seu estilo de escrita e voz para refletir fielmente a sua personalidade e o seu tom de voz. Isso garante uma consistência na sua comunicação, construindo uma identidade eficaz e consolidada com as estratégias corretas.

A colaboração de um ghostwriter também permite que você continue a se concentrar em sua área de expertise, enquanto deixa a criação de conteúdo nas mãos de um time profissional qualificado.

Isso é especialmente importante para pessoas C-level, que podem não ter tempo ou mesmo habilidades para escrever textos de alta qualidade e que se encaixem na linguagem do LinkedIn por conta própria.

Lembre-se: O LinkedIn é a única plataforma social onde você pode publicar artigos longos diretamente de sua Page, além de gerar conversas na comunidade que ajudam a ampliar o alcance do seu conteúdo.

O que é e por que é importante contar com um Ghostwriter na criação de conteúdo para o LinkedIn? Um Ghostwriter é um profissional dedicado a escrever artigos e publicações para outro profissional.

Como redatores, desempenham um papel estratégico na jornada da criação de conteúdo, fornecendo textos bem pesquisados, bem escritos e relevantes para uma ampla variedade de mercados.

Um profissional capacitado na habilidade de dar vida às suas ideias e visões de uma maneira coesa e envolvente.

Contar com um ghostwriter especializado é fundamental para garantir que o conteúdo produzido tenha embasamento e relevância, além de que esse profissional domina as técnicas de redação e storytelling e possui habilidades de pesquisa aprofundada e compreensão dos temas mais diversos.

Conheça Samuel Leite

Nosso e-book está chegando ao fim mas sua jornada está apenas começando

Que bom que você chegou até aqui.

Confira agora um bônus sobre o LinkedIn: que tal tornar-se uma voz de destaque?

Uma iniciativa da plataforma desde 2015, este selo destaca os profissionais e criadores de conteúdo que são relevantes por suas postagens, engajamento e contribuições significativas para a comunidade do LinkedIn.

Mas antes de saber como a sua voz pode ter destaque na plataforma, vamos conhecer um pouco mais do Samuel Leite, CEO da Digitale, Top Voice no LinkedIn e saber como ele tornou-se referência?

A trajetória profissional do Samuel iniciou há mais de 20 anos no universo do Marketing Digital e Comunicação. Premiado, reconhecido e relevante para grandes marcas do mercado, o Samuel sempre foi bastante referenciado no LinkedIn com ampla vivência na plataforma. Ele é responsável pela gestão da presença digital corporativa de diversas empresas, como uma das principais montadoras de veículos do país, a primeira da América Latina a receber mais de 1 milhão de inscritos no LinkedIn.



Participando de vários treinamentos exclusivos da plataforma, dentre eles o programa de conteúdo editorial do LinkedIn Brasil, em novembro de 2023, ele colocou em prática as inovações e tendências de mercado para contribuir com outros profissionais a partir de suas experiências e conhecimentos profundos em temas como tecnologia, comunicação, marketing, performance e muito mais.

Hoje, ele soma mais de 400 episódios publicados no Podcast Transformação Digital, realizado para a Rádio CBN, mais de 50 artigos publicados e 10 mil posts.

Como autor da Newsletter “Despertar Digital” no LinkedIn, o Samuel transmite com relevância e veracidade diversas informações inerentes ao mercado de forma especializada. Com mais de 1.600 inscritos, a visibilidade da newsletter é inegável.

Voz e reconhecimento

Você deve estar se perguntando como pode se tornar uma voz de destaque no LinkedIn . Bem, LinkedIn divide o programa em algumas categorias, de acordo com o momento do mercado, a procura e a criação de conteúdo.

Algumas delas são: Para tornar-se um Top Voice não há, portanto, uma solicitação ou contratação do selo.

A análise é feita anualmente, seguindo as orientações da própria plataforma: “Para ganhar um selo, você precisa estar entre os 5% dos melhores colaboradores de uma habilidade específica.

É determinado os 5% principais contribuintes após analisar uma variedade de fatores, incluindo qualidade, engajamento e quantidade de contribuições.

Contribuições de qualidade contêm, mas não se limitam a, exemplos pessoais, perspectivas únicas e opiniões profissionais.” T ecnologia Carreira Recursos Humanos Diversidade e Inclusão Liderança e Gestão Marketing Digital Saúde Sustentabilidade Empreendedorismo Produtividade



Podcast Top Voicers

Conheça o Podcast Top Voicers Apaixonado pelo LinkedIn e pelo mundo do marketing e da economia digital, Samuel Leite decidiu criar o “Top Voicers” como uma maneira de continuar explorando e compartilhar conhecimentos sobre o LinkedIn.

A cada semana, ele trará entrevistas com algumas das mentes mais brilhantes do LinkedIn , do marketing e da economia digital. Os episódios novos vão ao ar todas às terças-feiras. Você pode conferir aqui no Spotify ou na sua plataforma de podcasts preferida.

Não perca a chance de ser inspirado pelos líderes de pensamento mais influentes da atualidade. Você está pronto para alcançar uma relevância maior no mercado?

Desde 2003, estamos focados em ver nossos clientes alcançarem resultados extraordinários quando falamos de Marketing Digital.

Hoje somos totalmente focados e apaixonados por estratégias para construção de presença no LinkedIn , e somos a primeira agência do Brasil com esse propósito.

Muitas marcas confiam em nossa especialidade, e a experiência de mercado fortalece o nosso propósito, que é promover o sucesso esperado com estratégias de comunicação que engajam, vendem e prosperam. falecom@samuelleite.com.br Entre em contato conosco e saiba como podemos efetivar estratégias de marketing digital e comunicação para potencializar os seus resultados!



Ouvir o Podcast Top Voicers

Continue a conversa

