



PREPARE O SEU
LinkedIn
PARA O SUCESSO

PASSO-A-PASSO DE COMO POTENCIALIZAR
O SEU PERFIL NO LINKEDIN



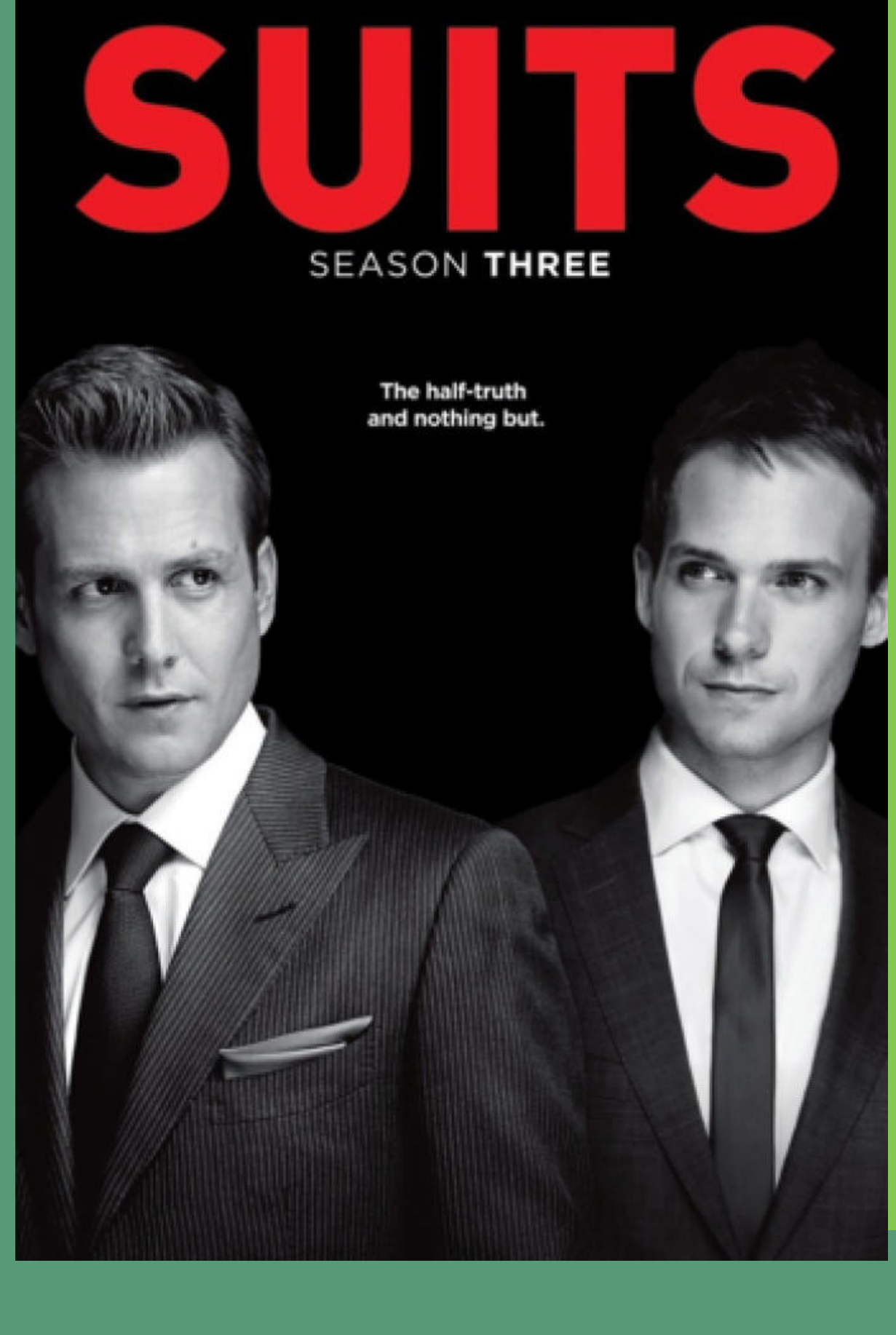
Comunidade
exact.
sales

Prospecção via LinkedIn tem se tornado uma ótima estratégia outbound, principalmente para alguns segmentos. meta!

1. OTIMIZE SEU PERFIL

Já assistiu Suits? No seriado Harvey Specter fala “A primeira impressão é a que fica. Se começar o jogo perdendo, nunca vai sair ganhando”. Assim como nos seus primeiros segundos de ligação, no LinkedIn você também precisa causar boa impressão e fazer com que o prospect sinta-se confortável com seu contato.

É sobre construir relacionamentos e conexões, e para isso:



Coloque apenas informações reais;



Escolha uma foto de perfil de boa qualidade, sem um plano de fundo conturbado. Dê preferência a fundos neutros para que o foco fique no seu rosto. Escolha uma foto que passe carisma;



No “sobre” dê uma visão geral rápida de quem você é e o que te move;



Adicione experiências de trabalho reais e legítimas! Se possível descreva o que você faz e adicione algum material, foto, vídeo que exemplificam sua entrega de resultado;

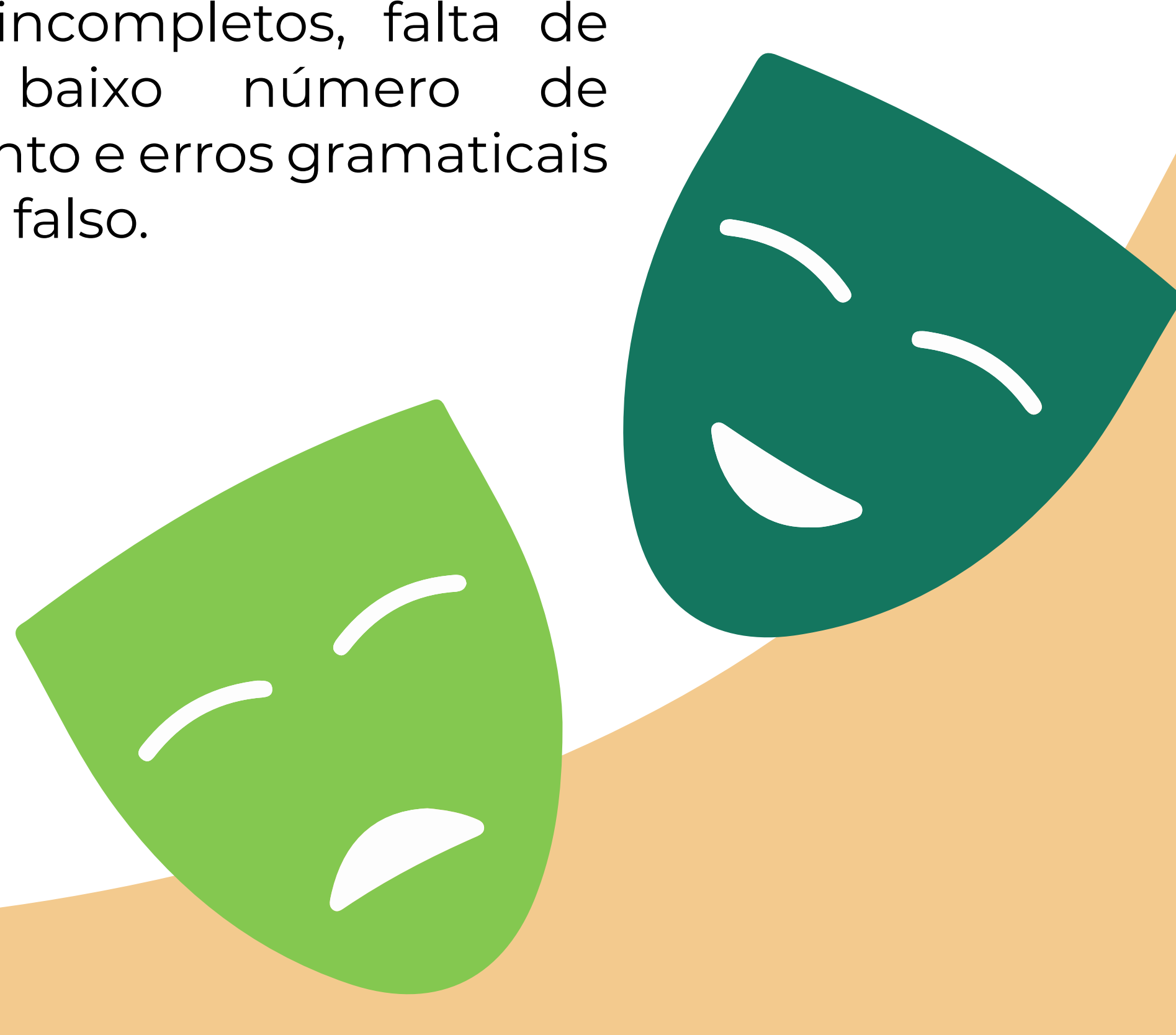


Preencha todas as lacunas de opções que o LinkedIn oferece para descrever suas experiências, isso aumentará a sua chance de ser encontrado em buscas.



2. CONSTRUA CREDIBILIDADE:

Imagens suspeitas, perfis incompletos, falta de experiência profissional, baixo número de conexões, falta de engajamento e erros gramaticais são indicadores de um perfil falso.



3. IDENTIFIQUE O SEU PÚBLICO

Veja o perfil de seus clientes atuais, leia as descrições e experiências profissionais anteriores deles, bem como atividades.

Preste atenção no tom que eles usam, no tipo de postagem que gostam de compartilhar e interagir, se eles fazem uso de humor nas postagens ou se são mais reservados.

Mapeie como eles interagem com outras pessoas e conteúdos para focar na produção de conteúdos similares.

Todas essas informações te ajudarão a construir a sua persona.



4. PESQUISE

Teste todos os filtros disponíveis, eles serão seus maiores aliados!

[http://www.](http://www)



5. POSTE REGULARMENTE

Postar pode parecer um pouco estranho de início, mas todos nós começamos de algum lugar.

Todos nós começamos com 2 curtidas: 1 do seu irmão e 1 do seu melhor amigo.

Mas se você continuar, se falar regularmente sobre sua experiência e áreas de especialização, verá cada vez mais visualizações e engajamento em suas postagens.



6. ENGAJE

A prospecção no LinkedIn não envolve apenas o seu próprio conteúdo.

Você também pode interagir com o conteúdo de outras pessoas.



Procure pessoas interessantes para o seu negócio, siga-as e interaja regularmente com os conteúdos postados por elas.

Essas pessoas ficarão cada vez mais familiarizadas com o seu nome e seu rosto, além disso, alguns comentários genuínos podem converter em conversas de negócios prósperas.

7. INICIE CONVERSAS

Se o seu perfil estiver completo, certamente você vai acabar atraindo algumas pessoas. Inicie conversas com essas pessoas. Saia do comentário e vá para o chat. Aprenda sobre elas e demonstre interesse genuíno.

45 6