



Aula 11/10/2023

Prospecção no LinkedIn

Maravilhosa Ltda.



Qual é a diferença?

A prospecção no LinkedIn é muito parecida com a prospecção por direct. Mas, como eu sempre falo, cada plataforma tem o seu formato específico.

E isso não vale só para os conteúdos (posts), mas também para a prospecção.

O LinkedIn é mais formal, e isso precisa refletir na nossa mensagem.



Arrumando a casa

Antes da prospecção em si, você precisa criar o seu perfil e deixá-lo pronto para receber clientes. Assim como fazemos com o Instagram.

A diferença do LinkedIn é que você pode, ou não, criar conteúdo para a plataforma. Depende do que você vai ofertar na prospecção.

Exemplo: se você vai prospectar no LinkedIn, mas o intuito é fechar contrato de gerenciamento para Instagram, não precisa ter conteúdo no LinkedIn.



Mas, se você pretende gerenciar o LinkedIn, recomendo que comece criando conteúdo para o seu próprio perfil.


Tipo de conteúdo

E qual tipo de conteúdo vai bem no LinkedIn?

- Artigos são os nomes dos posts de lá, então esse formato vai super bem. Você pode dar a sua opinião sobre algo, ou se aprofundar em um tema da sua área. Exemplos: opinar sobre o evento do Google ou fazer um post completo explicando o que, de fato, é engajamento.
- Carrossel: não é nativo de lá, mas vale o teste. Tenho um cliente que fazemos e a performance é bacana.
- Conquistas relacionadas à carreira: novo cargo, mudança de empresa, networking, eventos.

Página inicial






Carolina Martins · 2º

Especialista em RH mais seguida do LinkedIn | TEDx Speaker |
LinkedIn para Executivos

São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)


2.513.889 seguidores

 JEFFERSON FRANCO, Samuel Lomback, e mais 1 conexão em comum

+ Seguir

Enviar mensagem

Mais



CMF Carreira

Seção "Sobre"

Sobre

Especialista em RH mais seguida do LinkedIn.

Com quase 10 anos de experiência, já contratei milhares de profissionais para as maiores empresas do país através de Recrutamento & Seleção por competências.

Auxiliei mais de 9 mil profissionais em 10 países a dar o próximo passo em suas carreiras conquistando um novo e melhor emprego através do método inovador Super Encontrável.

Sou a criadora do Programa Trocando de Empregos, o primeiro treinamento do Brasil a ajudar profissionais empregados a deixarem a estagnação e fazerem uma transição de emprego rápida, segura e sem colocar em risco seu trabalho atual. E também da Máquina de Empregos, o maior treinamento online do Brasil para profissionais que buscam recolocação no mercado em tempo recorde.

Idealizadora do Programa Autoridade Executiva, que, usando o mesmo método que tornou me a mulher mais seguida do LinkedIn, transforma empreendedores e executivos em personalidades relevantes no mundo digital para amplificar sua marca e multiplicar o resultado de suas carreiras e empresas.

Parceira de grandes empresas através de campanhas publicitárias, trazendo autoridade, conteúdo de valor e grande audiência para as marcas que desejam expandir sua voz, divulgar seus produtos e se destacar no LinkedIn.

Contato: falecom@carolinamartins.com.br

Instagram: @carolmartinsf_

Seção “Experiência”

Experiência



Especialista em RH & Carreira

CMF Carreira · Tempo integral

dez de 2016 - o momento · 6 anos 11 meses

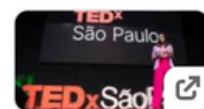
São Paulo e Região, Brasil

Para empresas:

Outplacement ...

...ver mais

Competências: Avaliação de desempenho · Recrutamento e Seleção



Sócia

ROI Brabo Lançamentos LTDA

abr de 2022 - o momento · 1 ano 7 meses



Consultora de RH

Fênix RH

ago de 2015 - dez de 2016 · 1 ano 5 meses

Responsável pelos consultores de R&S.

Prospecção de clientes....

...ver mais

Competências: Avaliação de desempenho



Assistente de RH

Grupo Trigo

mar de 2015 - ago de 2015 · 6 meses

São Paulo e Região, Brasil

Alinhamento de Perfil;

Recrutamento e Seleção (divulgação de vagas, triagem de currículos, entrevistas);...

...ver mais



Estagiária de Psicologia em Recursos Humanos

Volkswagen do Brasil

Recomendações

Recomendações

Recebidas

Fornecidas



Marcela Faria · 3º

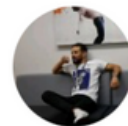
Infoprodutos | Gestão | Lançamentos

Em 14 de julho de 2023, Carolina era sênior em relação a Marcela, mas não supervisionava Marcela diretamente

Trabalhar com a Carol tem sido uma experiência incrível. Fui contratada por ela em Setembro de 2022 e percebi que ela era realmente uma profissional de RH que executa e honra tudo que fala nas redes sociais.

Aprendi e aprendo muito com ela diariamente não só sobre LinkedIn mas também sobre liderança, empatia, inteligência emocional e muitos outros temas.

A Carol tem uma habilidade ímpar de exergar talentos e potencializar eles ao máximo, assim como de ensinar pessoas como encontrar o seu emprego ideal através de seus treinamentos. Ela realmente ...ver mais



Andrew Guerreiro · 3º

Product Owner | Analista de Negócios | Desenvolvimento de Produtos | Agile | Scrum

Em 1 de fevereiro de 2022, Andrew era cliente de Carolina

Entrei para a rede LinkedIn em meados de 2013. Até então o definia apenas como um currículo virtual, não tinha a menor ideia de como utilizá-lo ou o que poderia extrair a partir dele.

Com o passar do tempo, surgiu a necessidade de eu me vender mais, ser visto no mercado como um bom profissional e com isso ter a possibilidade de escolher onde iria trabalhar.

Obviamente busquei me aperfeiçoar profissionalmente através de cursos, MBA, etc. Contudo senti que somente isso não estava mais fazendo tanto efeito como outrora....

...ver mais

Exibir todas as 202 recebidas →

Prospecção em si

Peguei uma de exemplo que recebi para analisarmos juntas:

"Oi, Carolina. Tudo certo? Sou a fulana, especialista de estratégias digitais da empresa Y.

Nós temos ajudado mais de X agências a escalar a produtividade dos seus times e otimizar o serviço de social media e atendimento online e eu adoraria te mostrar como as nossas ferramentas podem tornar a rotina da Maravilhosa Ltda mais produtiva sem aumentar o esforço humano.

Com nossos recursos de inteligência artificial é possível ter alertas de menções para descobrir tudo o que falam sobre seus clientes e os concorrentes nas redes sociais, comparar performances em mais de 50 métricas, otimizar o atendimento em até 12x com as Smart Replies e ter todos os dados em dashboards em tempo real. Isso e muito mais.

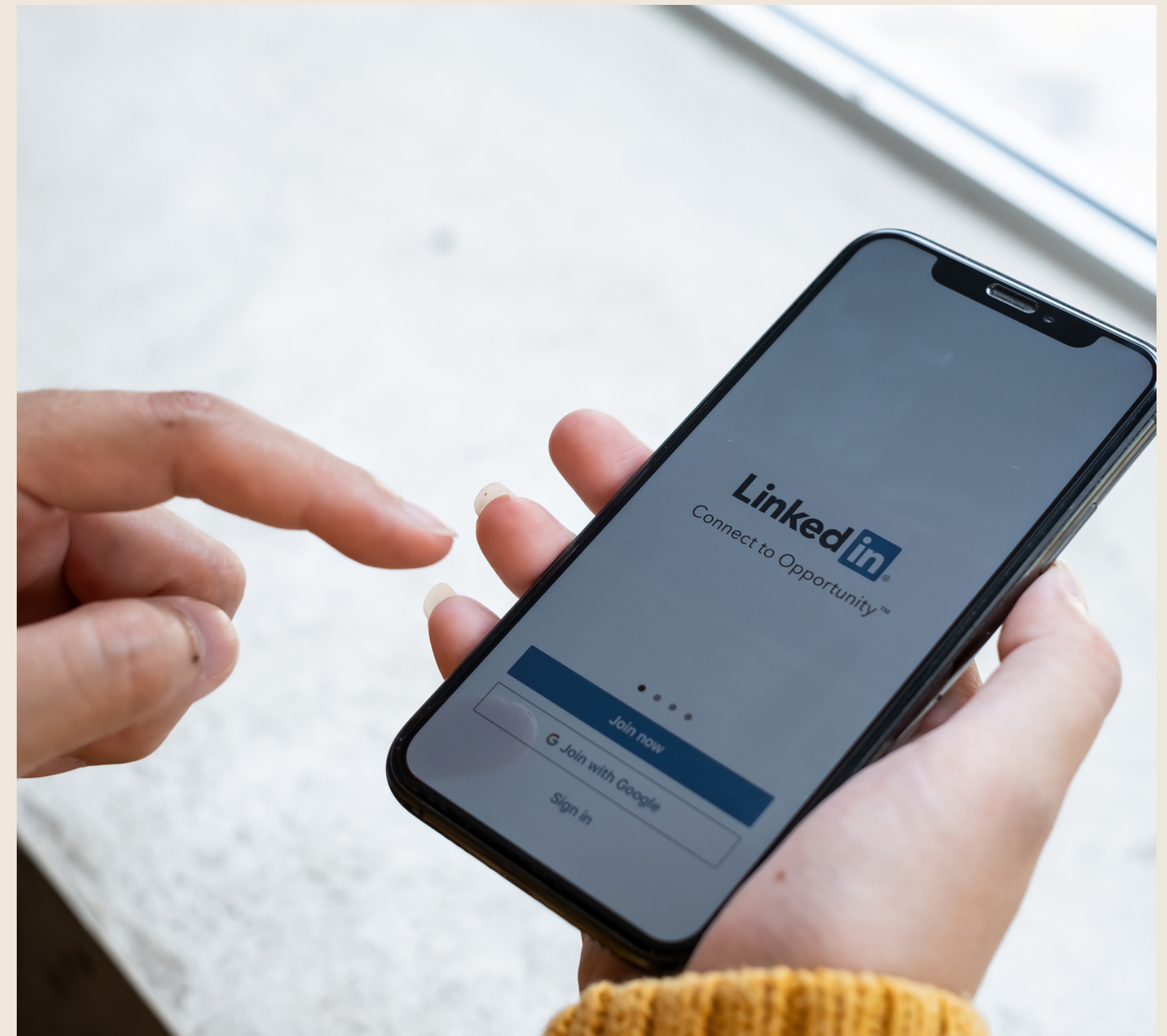
Topa bater um papo rápido? É coisa de 15 minutos.

Te aguardo, um grande abraço.

Qual é a diferença?

Respondendo a pergunta do começo do post, para mim a principal diferença do LinkedIn é que as pessoas estão ali para fazer negócios. Elas não querem alguém fingindo que está dando um brinde, elas já esperam algum tipo de networking.

Por isso, eu partiria para uma abordagem semelhante a do slide anterior: direta ao ponto, claro, mostrando resultados e agendando uma primeira reunião.



Quem prospectar?

The screenshot shows the LinkedIn search results for the term "gerente". The search bar at the top contains the text "gerente" and is circled in red. Below the search bar, the navigation tabs include "Vagas", "Publicações", "Pessoas", "Produtos", "Instituições de ensino", "Eventos", "Empresas", "Grupos", and "Todos os filtros". The "Pessoas" tab is highlighted with a red circle. On the left sidebar, under "Nesta página", the "Vagas" link is highlighted in green. The main content area displays three job listings under the heading "Vagas". Each listing includes a company logo, the job title, the company name, location, and a "Salvar" button. The first listing is for "Gerente de Loja - Inauguração - Shopping Morumbi Town - São Paulo/SP" by Vivara. The second is for "Gerente de loja - Arezzo&Co | SP" by Arezzo&Co. The third is for "Gerente de Loja - Inauguração - Shopping Praça da Moça - Diadema/SP" by Vivara. Below the job listings, there is a link to "Ver todos os resultados de vagas em: Brazil". At the bottom, there is a section titled "Pessoas que falam sobre #gerente" showing two profile pictures. On the right sidebar, there are promotional cards for LinkedIn Sales Navigator, MBA USP/Esalq, and a LinkedIn invitation. The bottom right corner shows a "Mensagens" button.

LinkedIn search results for "gerente".

Search bar: gerente

Navigation tabs: Vagas, Publicações, **Pessoas**, Produtos, Instituições de ensino, Eventos, Empresas, Grupos, Todos os filtros

Left sidebar (Nesta página):

- Vagas
- Pessoas que falam sobre #gerente
- Publicações
- Pessoas
- Cursos
- Produtos
- Mais vagas

Main content area:

Vagas

Remoto Candidatura simplificada

Menos de 10 candidaturas

- Gerente de Loja - Inauguração - Shopping Morumbi Town - São Paulo/SP**
Vivara
São Paulo, São Paulo, Brasil (Presencial)
há 2 meses
- Gerente de loja - Arezzo&Co | SP**
Arezzo&Co
São Paulo, São Paulo, Brasil (Presencial)
Recrutando agora
há 1 mês
- Gerente de Loja - Inauguração - Shopping Praça da Moça - Diadema/SP**
Vivara
São Paulo, São Paulo, Brasil (Presencial)
há 2 meses

Ver todos os resultados de vagas em: Brazil

Bottom section: Pessoas que falam sobre #gerente

Right sidebar (Promovido):

- Connect with your buyers virtually with Sales Navigator and tap into LinkedIn's network. Learn More
- MBA USP/Esalq: Estude na primeira universidade brasileira entre as 100 melhores do mundo
- Convite do LinkedIn: Anuncie no LinkedIn. Conquiste novos clientes. Experimente agora.

Bottom right: Mensagens

Precisa de reunião

O LinkedIn é um ambiente bem mais tradicional, então além da reunião inicial e da linguagem mais formal que a do Instagram (não precisa ser juridiquês, só evitar emojis e gírias), também recomendo que você use termos que as grandes empresas usam.

Exemplo: time, onboarding, reunião de alinhamento... É uma aula de vocabulário!



Desafio da semana

- Arrumar a sua casa no LinkedIn.
- Prospectar 2 perfis por dia.

