



Aula 11/10/2023

Prospecção no LinkedIn

Maravilhosa Ltda.

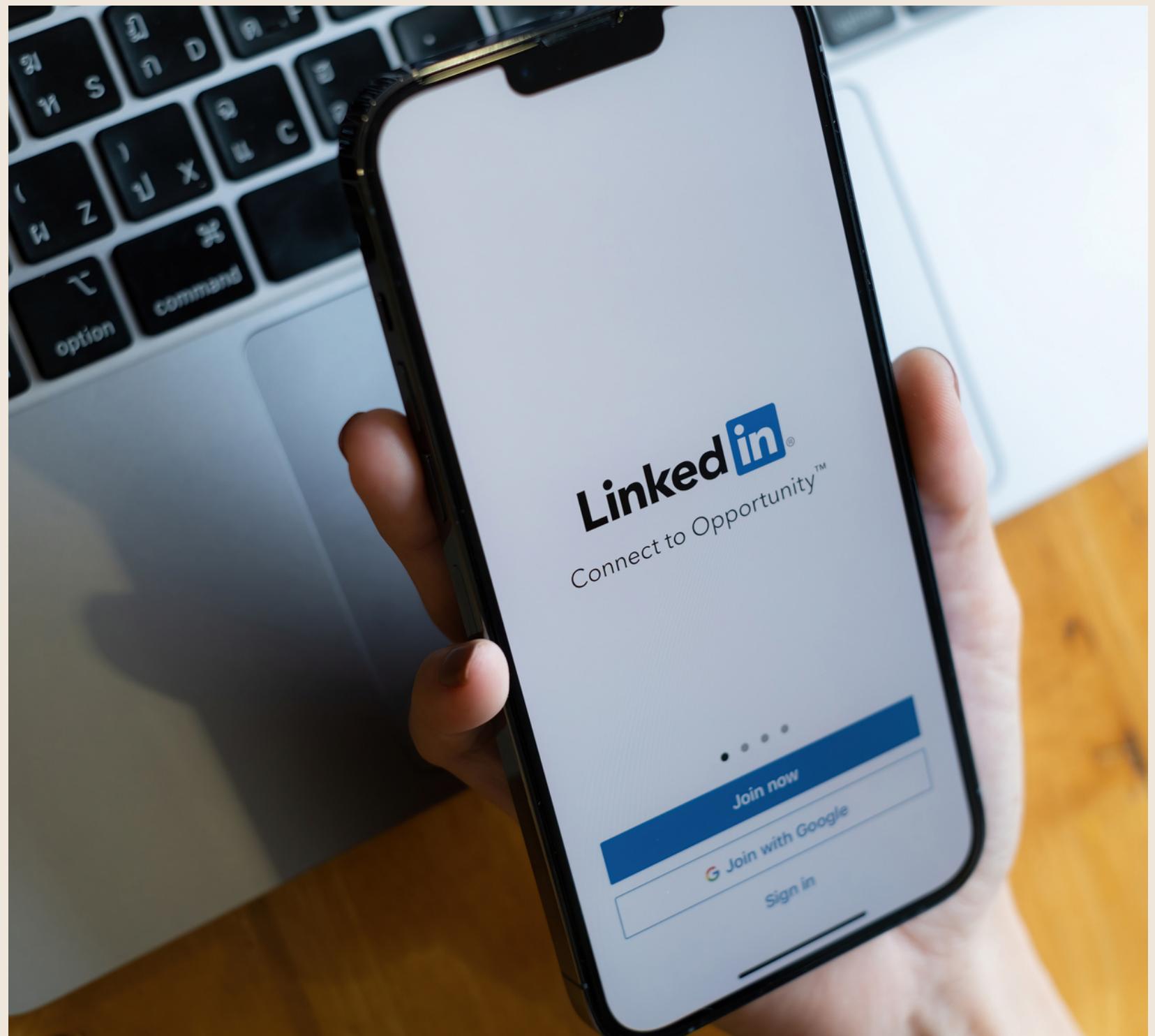


Qual é a diferença?

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
Maior especialista em
RH do LinkedIn



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](#)

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_](https://www.instagram.com/carolmartinsf_)

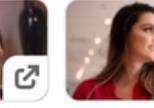
Seção "Experiência"

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.

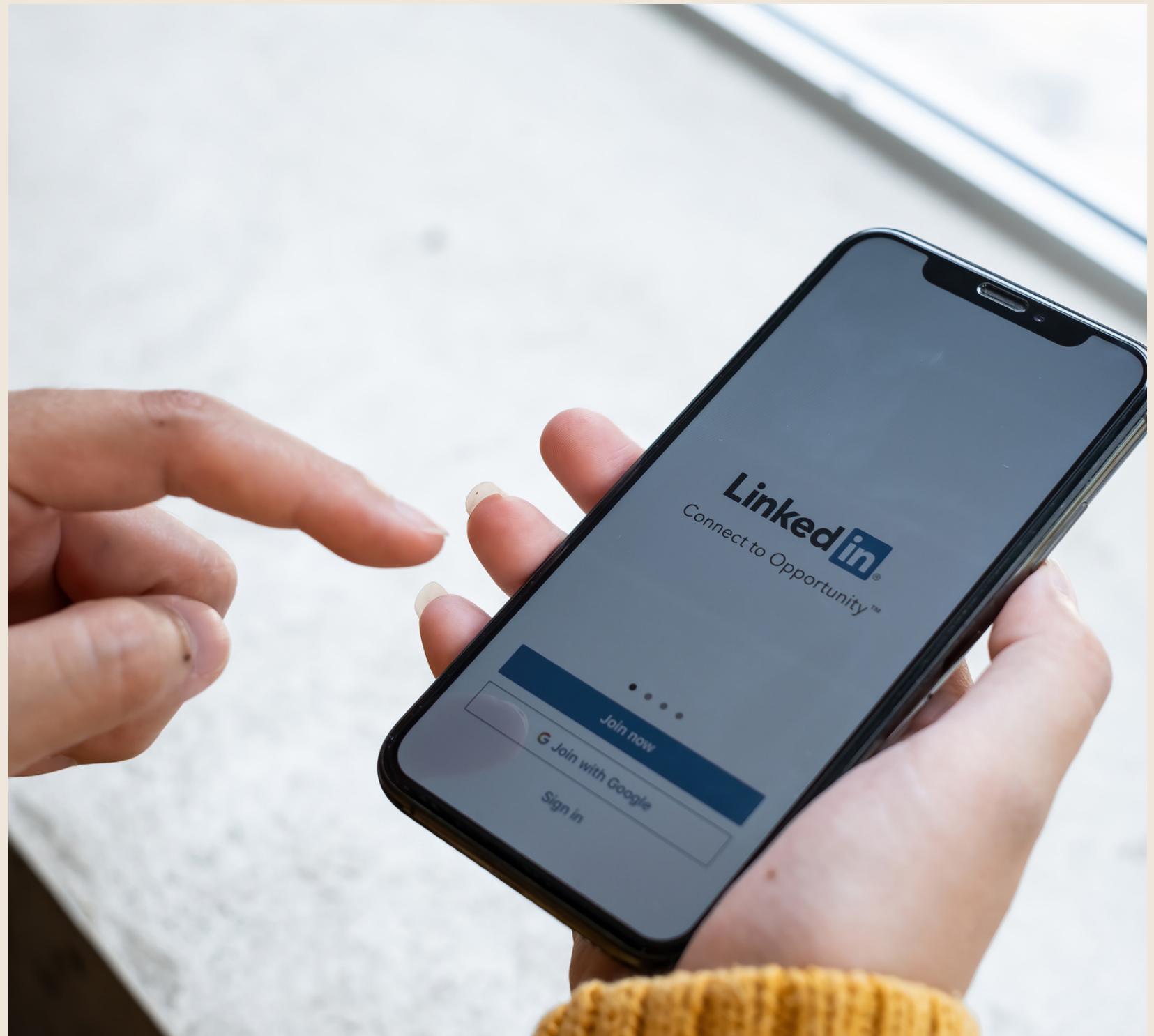
Topa bater um papo rápido? É coisa de 15 minutos.

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 interface with a red circle highlighting the search bar containing the term "gerente". Another red circle highlights the "Pessoas" tab in the navigation bar, which is currently selected. The search results page displays three job listings under the "Vagas" section:

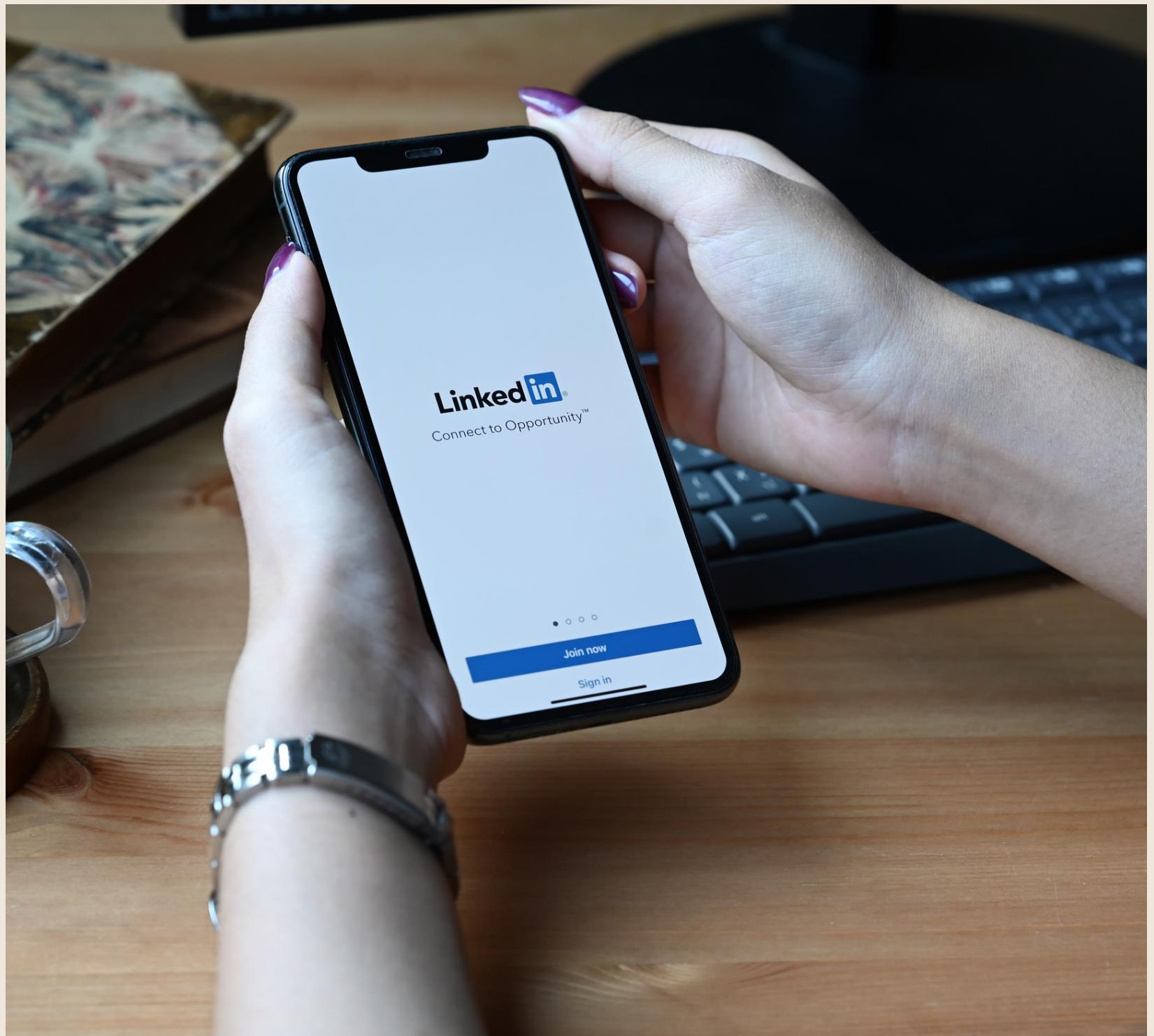
- Gerente de Loja - Inauguração - Shopping Morumbi Town - São Paulo/SP**
Vivara, São Paulo, São Paulo, Brasil (Presencial)
há 2 meses
- Gerente de loja - Arezzo&Co | SP**
Arezzo&Co, São Paulo, São Paulo, Brasil (Presencial)
Recrutando agora
há 1 mês
- Gerente de Loja - Inauguração - Shopping Praça da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

Below the job listings, there is a link to "Ver todos os resultados de vagas em: Brazil". The "Pessoas que falam sobre #gerente" section shows two profile pictures. The top right corner of the screen shows the LinkedIn header with notifications and a message icon.

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.

