

PROSPECÇÃO DE CLIENTES

1.

Existem 2 formas de prospectar no LinkedIn: a primeira é preparar o seu perfil para que seu cliente chegue até você. A segunda é encontrar novos clientes. Essas duas formas devem ser feitas em paralelo.

2.

Prepare seu perfil com uma boa foto de perfil e se quiser, coloque um banner para reforçar sua autoridade. Não se esqueça de colocar informações sobre o seu cargo. Isso vai facilitar quando o cliente procurar por você na rede.

3.

Na bio coloque informações que aumentem sua autoridade com links, se necessário. Em "sobre" escreva um texto que evidencie sua prioridade na hora de prestar serviços. O cliente precisa entender quais são seus pontos fortes.

4.

Em "experiência" coloque informações sobre sua carreira profissional. Mais importante que as empresas que você passou é o que você fez dentro desse período de experiência.

5.

A aba "recomendações" é importante para fomentar sua autoridade como profissional. Não se esqueça de preencher a aba "tenho interesse" para conseguir novos contatos.

6.

Em "recursos" você vai ativar ferramentas para a criação de conteúdo. Em "tópicos do perfil" você deve escolher palavras-chave para que seu perfil seja encontrado por pessoas interessadas naqueles assuntos.

7.

No LinkedIn você pode produzir posts simples, vídeos e artigos. Se você quiser alcançar mais pessoas, opte por posts simples. Você pode criar posts interativos para viralizar dentro da plataforma.

8.

Em "materiais" dentro da aba de conteúdos você vai encontrar um tutorial extra com mais informações sobre como produzir conteúdo dentro do LinkedIn.