



COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

# ***MATERIAL EXTRA***

**Curso Subido de Prospeção**



@pedrosobral

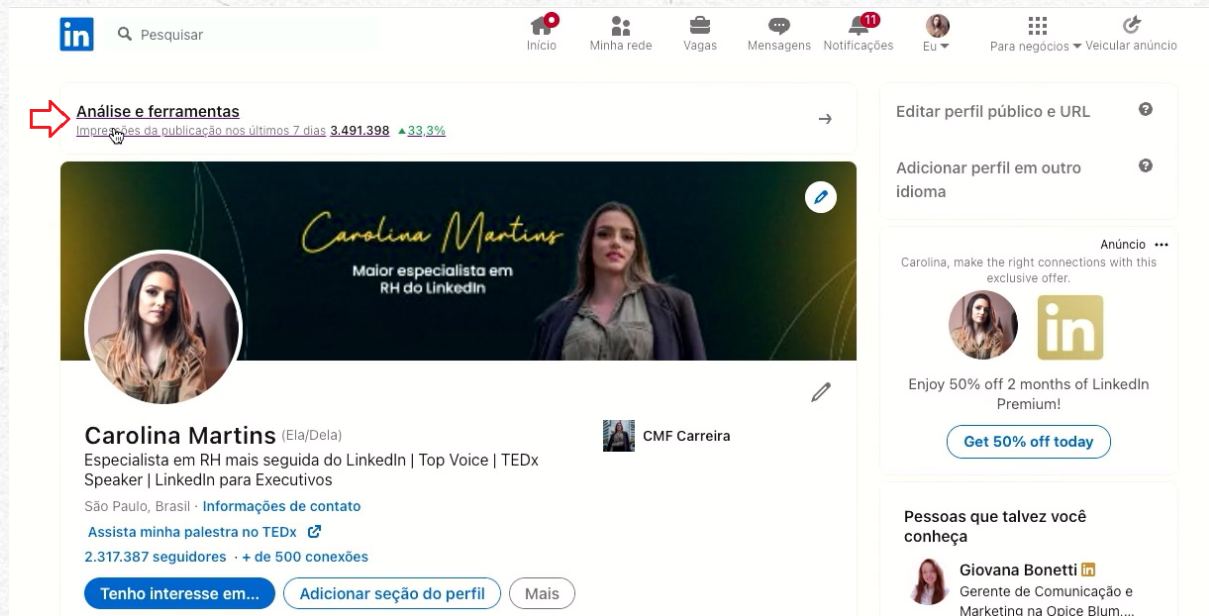


pedrosobral.com.br



O LinkedIn fornece muitas ferramentas através de suas métricas e neste material extra você vai conhecer todas elas. Então, acompanhe o passo a passo a seguir.

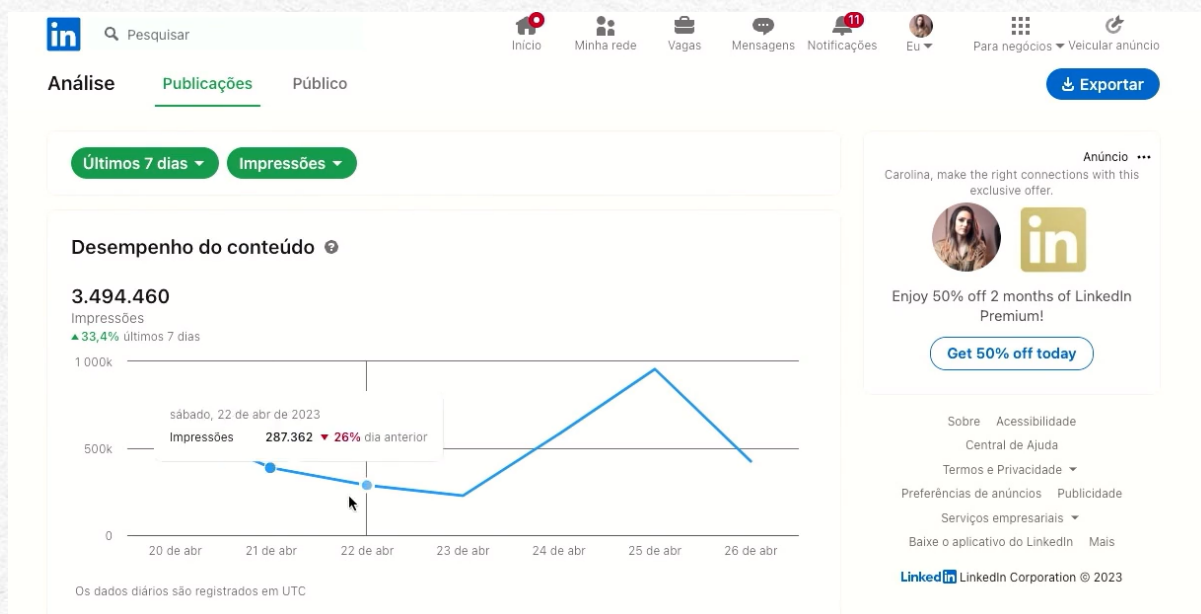
**01** Em **“análises e ferramentas”** você vai ter acesso a todos os dados da sua conta:



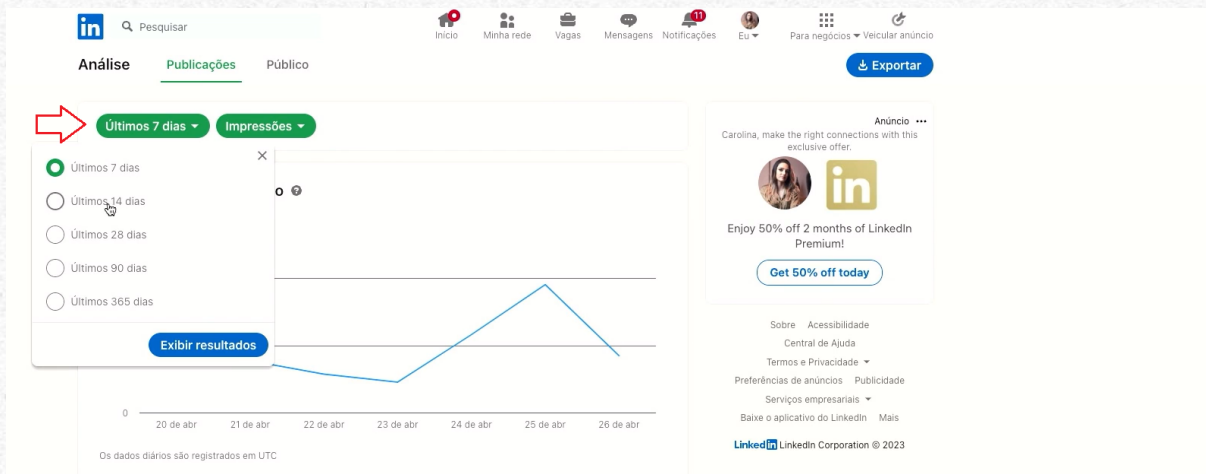
**02** Dentro dessa aba, você vai encontrar muitas métricas diferentes sobre o engajamento do seu perfil:



**03** Se você clicar em **“impressões”**, vai conhecer o gráfico que mostra como os posts performaram nos últimos 7 dias:



**04** Clicando em **“últimos 7 dias”**, é possível analisar outros períodos de tempo:



**05** É válido ressaltar que o LinkedIn não permite que perfis pessoais usem tráfego pago para divulgar seus conteúdos para mais pessoas. Ou seja, todos esses resultados são orgânicos. Role o mouse para baixo na página e veja o alcance dos seus posts:

### Publicações de melhor desempenho ?

Carolina Martins publicou isso • 1 sem

**Quem aí nunca ficou na dúvida sobre os níveis profissionais, né? Principalmente entre Júnior, pleno e sênior.** ...exibir mais

28.088 299 comentários

▲ **847.558** Impressões

Carolina Martins publicou isso • 2 d

**Promoção sem aumento de salário não é promoção, é cilada! 🤖**

Saber que o seu superior confia em você para te dar mais ...exibir mais

14.209 293 comentários

▲ **768.909** Impressões

Carolina Martins publicou isso • 6 d

**Você já deixou de se candidatar em alguma vaga por conta do nível de inglês? Eu já....** ...exibir mais

**Qual é seu nível de inglês?**

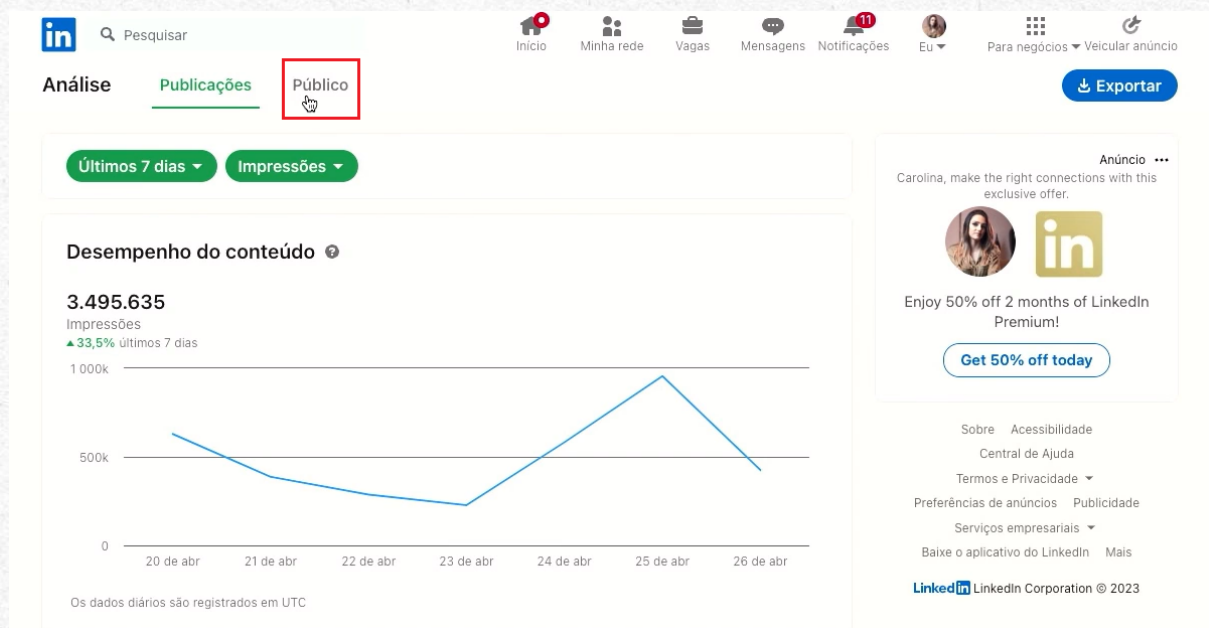
Enquete • 19.380 votos • Falta 1 d

600 50 comentários • 8 compartilhamentos

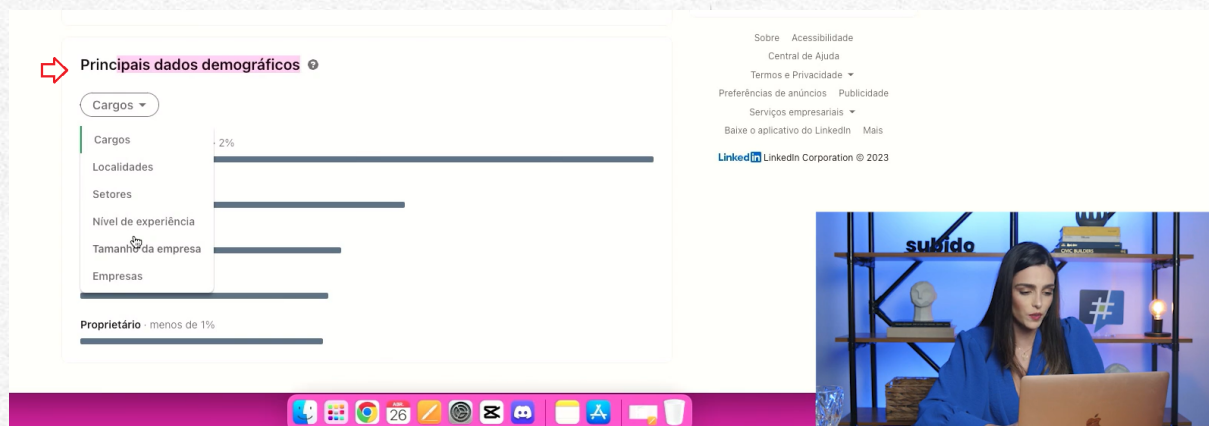
Exibir mais ➡



**06** Volte ao topo da página e clique em “público”:



**07** Nesta aba você verá o número de seguidores. Além disso, em “**principais dados demográficos**” você vai acessar mais dados sobre esse público, como cargos, localidades, setores, nível de experiência, entre outros:



**08** Esses dados vão te ajudar na hora de produzir conteúdo. Faça conteúdos que atingem a maior parte dos seus seguidores para que o crescimento orgânico seja garantido. Além disso, a ferramenta

“ocorrências em resultado de pesquisa” vai te ajudar na hora de descobrir como as pessoas descobriram o seu perfil:

The screenshot shows a LinkedIn profile page with a navigation bar at the top. The main content area is divided into two columns. The left column, titled 'Análises e ferramentas', contains a section 'Análise' with four metrics: 'Impressões da publicação' (3,493,967), 'Total de seguidores' (2,317,391), 'Visualizações do perfil' (210,742), and 'Ocorrências em resultados de pesquisa' (9,163). The 'Ocorrências em resultados de pesquisa' metric is highlighted with a red box. The right column, titled 'Promovido', contains three sponsored posts. Below the 'Análise' section, there is a 'Tópicos do perfil' section. The bottom of the page shows the LinkedIn logo and copyright information.

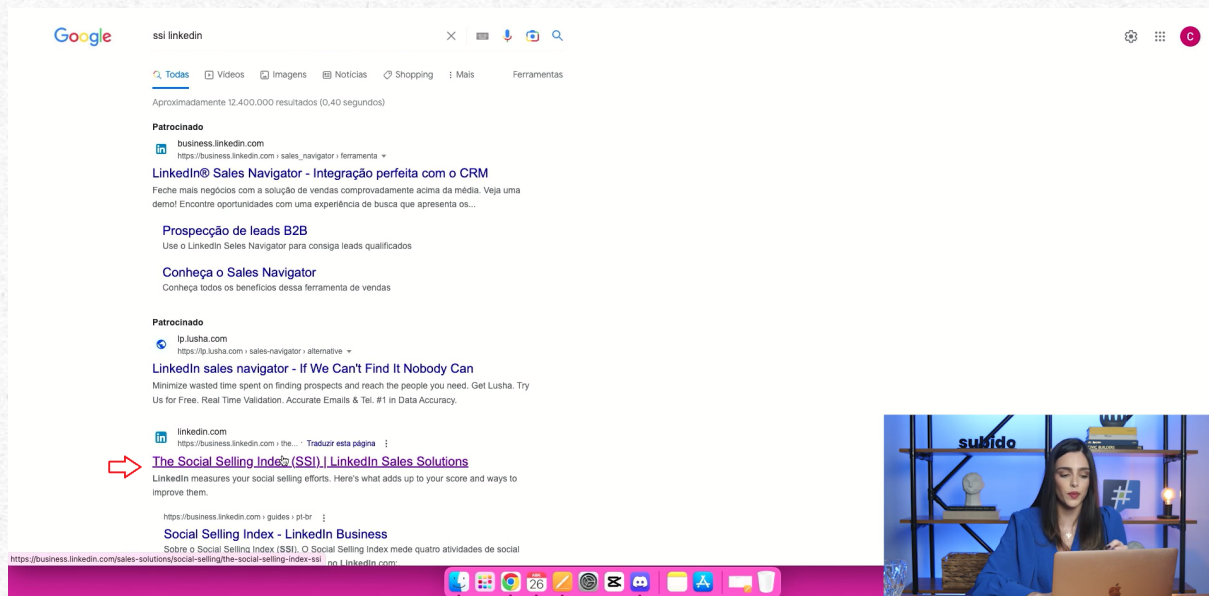
Métrica	Valor	Variação	Período
Impressões da publicação	3,493,967	▲ 33,4%	Últimos 7 dias
Total de seguidores	2,317,391	▲ 0,4%	Últimos 7 dias
Visualizações do perfil	210,742		Últimos 90 dias
Ocorrências em resultados de pesquisa	9,163		Semana anterior

**09** Essas palavras-chave são importantes para que você conheça um pouco mais sobre o que o seu público procura no LinkedIn:

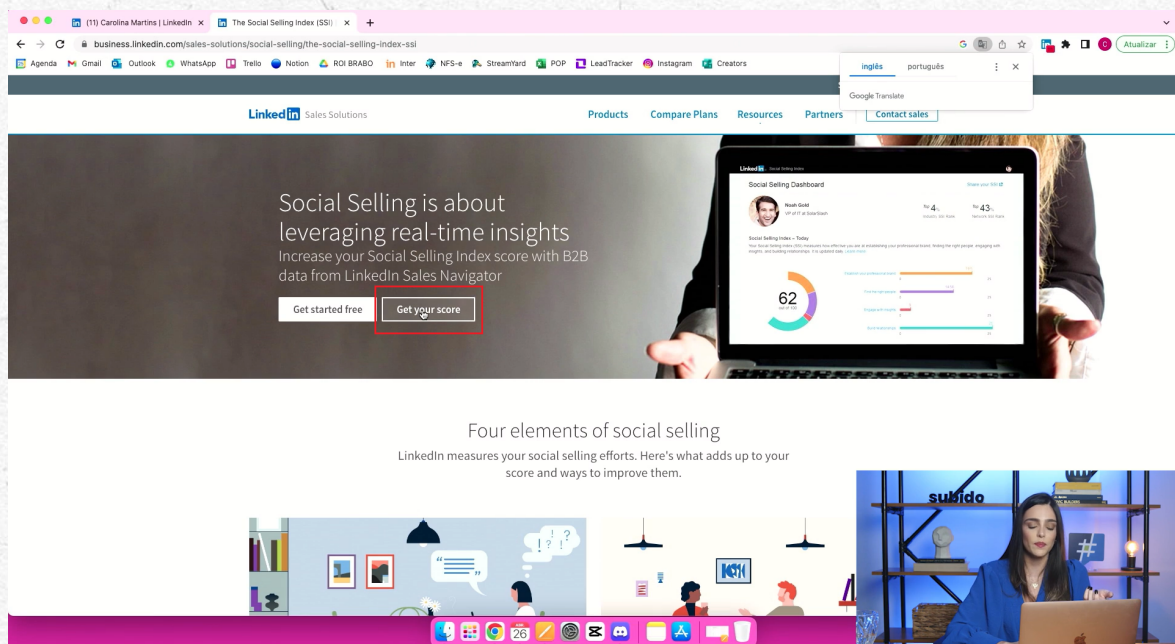
The screenshot shows a LinkedIn search results page. At the top, there is a red arrow pointing to the title 'Palavras-chave usadas para encontrar seu perfil'. Below the title, there is a list of keywords: 'Recursos humanos', 'Especialista', 'Headhunter', 'Médico', and 'Perito em RH'. Each keyword has a magnifying glass icon to its right. Below the list, there is a section titled 'Principais empresas onde trabalham as pessoas que pesquisaram'.

**10** As outras métricas estão disponíveis na página “**ssi LinkedIn**”. Faça essa pesquisa no Google e clique no link que aparecer em sua tela:



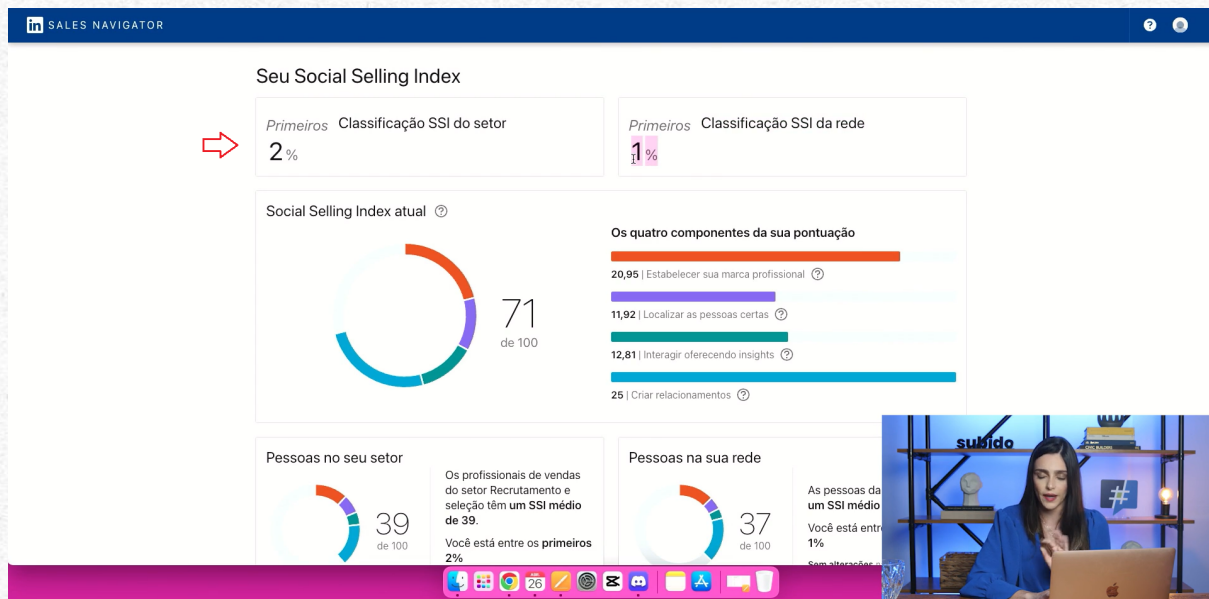


**11** Dentro dessa página clique em “get your score”:

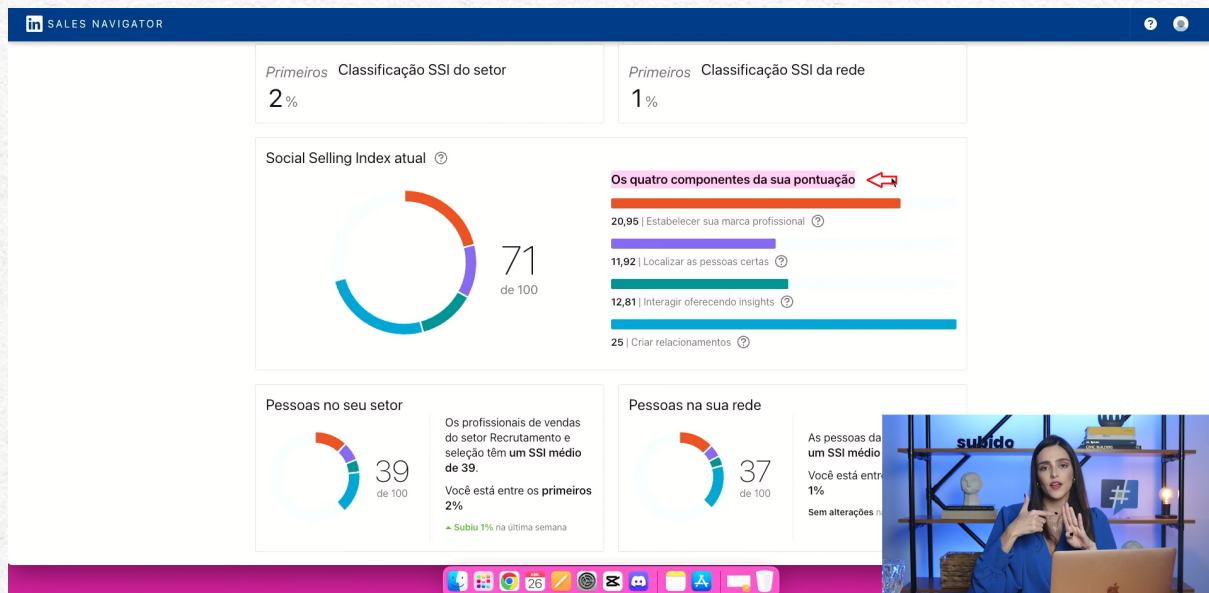


**12** Quanto maior o seu resultado total, maior a sua relevância. O primeiro resultado alinhado à esquerda diz respeito ao seu posicionamento no LinkedIn quanto aos outros perfis que falam daquele assunto:





**13** Em “**social selling index atual**” está o número que mostra se o seu perfil é minimamente relevante. A partir do número 60 considere seu perfil interessante para o público. Para aumentar o seu score você precisa criar conteúdo baseado nos 4 componentes de pontuação que aparecem à direita:





Tranquilo até aqui?

Leia este material quantas vezes precisar e aplique este conteúdo o mais rápido possível.