



LINKEDIN PARA NEGÓCIOS

GUIA RÁPIDO PARA
EVOLUIR O SEU
PERFIL PROFISSIONAL

Maruan Mendes



**PREPARE-SE PARA
IMPULSIONAR SUA
MARCA, EXPANDIR SUA
REDE E ABRIR PORTAS
PARA UM FUTURO
REPLETO DE CONQUISTAS**



MARUAN



QUEM SOU EU?

Sempre fui fascinado por tecnologia. Acabei me formando em Engenharia Elétrica na UFPR e tive o privilégio de trabalhar em algumas das maiores empresas do setor de energia no Brasil.

Em um evento voltado para o empreendedorismo, surgiu em mim uma paixão por negócios. Esse entusiasmo me conduziu a trabalhar em um coworking de empresas inovadoras onde eu pude ter a vivência de trabalhar ao lado de outros empresários inspiradores. Foi nesse período que nasceu a ESKDA!

Desde 2015, com o apoio da minha equipe, já impulsionamos inúmeras empresas e profissionais, desde seus estágios iniciais até expansões expressivas, traduzidas em milhões em faturamento e tráfego robusto em seus sites.

Fiz uma pós em Gestão Estratégica de Marketing e me aprofundei em uma série de cursos, mentorias, certificações e eventos ao longo do caminho. Hoje, através da ESKDA, sou **credenciado pelo Sebrae/PR** como consultor com foco em marketing, comunicação e EAD.

No momento, estou à frente de diversos projetos: a **ESKDA**, nossa agência de marketing com um estúdio de vídeos de ponta e uma equipe excepcional; a **Ponto Energy**, focada em treinamentos para o setor de energia; e o **Próximo Andar**, dedicado a capacitar indivíduos a impulsionarem seus empreendimentos ou trajetórias profissionais.

E então, está pronto para ampliar seu impacto no LinkedIn? Estou aqui para ajudar!

01

O que é o Social Selling Index (SSI) e por que ele é importante?

02

Como construir um perfil profissional eficaz

03

Como encontrar e adicionar as pessoas certas

04

Como gerar e compartilhar conteúdos e insights de valor

05

Como interagir efetivamente com as pessoas no LinkedIn

06

Dicas finais e Plano de Ação



ÍNDICE



01 O QUE É O SOCIAL SELLING INDEX (SSI) E POR QUE ELE É IMPORTANTE?

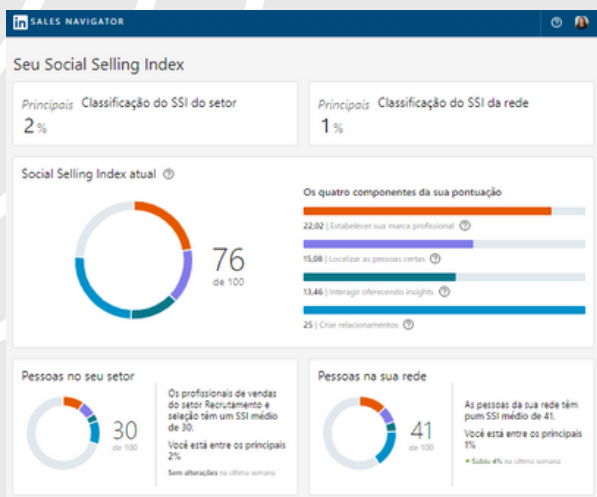
O Social Selling Index (SSI) do LinkedIn é uma métrica que avalia a eficácia da sua presença na plataforma, pontuando de 0 a 100 com base em quatro categorias:

1. Estabelecer sua marca profissional
2. Encontrar as pessoas certas
3. Interagir com insights
4. Construir relacionamentos.

Cada categoria também é pontuada separadamente.

Confira a avaliação do seu trabalho atual no LinkedIn em:

<https://linkedin.com/sales/ssi>



01 O QUE É O SOCIAL SELLING INDEX (SSI) E POR QUE ELE É IMPORTANTE?

Como referência, sempre vamos buscar uma nota acima de 60 de 100. Sua avaliação é atualizada uma vez por semana pelo LinkedIn.

Segundo pesquisas do LinkedIn, pessoas com SSI mais alto têm melhores desempenhos nas vendas.

Isto se deve ao fato de que esses profissionais utilizam a plataforma de maneira efetiva para **construir relacionamentos sólidos e significativos**, o que resulta em maior confiança e, conseqüentemente, mais negócios.

Os próximos capítulos são baseados nos pilares que o próprio LinkedIn recomenda para termos um uso efetivo das redes sociais para gerarmos mais vendas.

02 COMO CONSTRUIR UM PERFIL PROFISSIONAL EFICAZ



02 COMO CONSTRUIR UM PERFIL PROFISSIONAL EFICAZ

Ter um bom perfil é o primeiro passo para estabelecer sua marca no LinkedIn. Aqui estão algumas dicas:

- Foto de Perfil: Use uma foto profissional e clara, onde o seu rosto esteja bem visível. Um site excelente para avaliar se sua foto está boa e dar diversas dicas de melhoria é o [Snappr Photo Analyzer](#).



- Título: Escreva um título atrativo que indique claramente a sua posição e área de especialização.
- Resumo: Use o espaço do resumo para contar a sua história profissional, destacando suas habilidades e experiências mais relevantes.

02 COMO CONSTRUIR UM PERFIL PROFISSIONAL EFICAZ

- **Experiência:** Mantenha sua experiência de trabalho atualizada, incluindo os detalhes do que fez em cada posição.
- **Recomendações:** Solicite recomendações de colegas e superiores para reforçar sua credibilidade.

Dicas extras:

- As pessoas podem encontrar seu perfil buscando por palavras como “Marketing”, “Desenvolvedor”, “CEO”, “Gerente de vendas” ou algo do tipo. Por isso, é importante descrever bem suas competências no título, resumo e ao longo de todo o currículo.
- Deixe seu perfil bem completo. As pessoas podem se identificar com você por diversos detalhes, conhecimentos ou experiências.

Exemplos:

- Uma pessoa pode se identificar com você por ter escrito que tem conhecimento na metodologia do livro “Spin Selling”, muito usada para vendas entre outras situações.
- Profissionais de RH valorizam muito pessoas que investem em cursos de desenvolvimento comportamental.

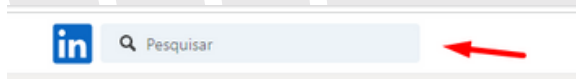
03 COMO ENCONTRAR AS PESSOAS CERTAS



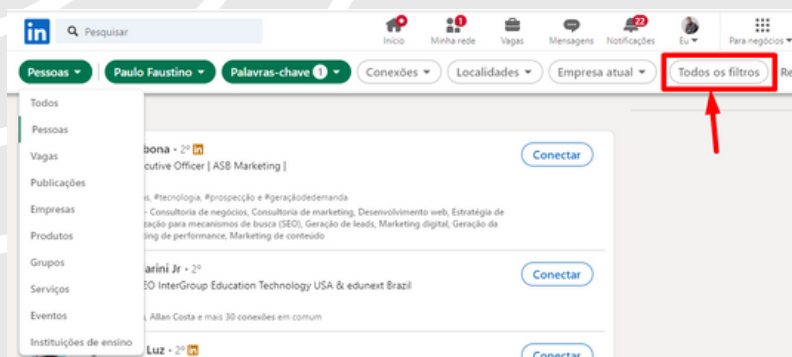
03 COMO ENCONTRAR E ADICIONAR AS PESSOAS CERTAS

Sua rede de contatos no LinkedIn é um recurso valioso. Aqui estão algumas dicas para expandir sua rede de forma eficaz:

- **Conexões diretas:** Comece adicionando colegas de trabalho, amigos e familiares. Eles já conhecem você e são mais propensos a interagir com o seu conteúdo.
- **Aproveite ao máximo os filtros do LinkedIn.**
- **Para acessar a tela de pesquisa,** simplesmente digite algo na barra ou clique nela e pressione 'enter'.



- **Uma vez lá, diversos filtros estarão à sua disposição conforme o que você deseja encontrar: Pessoas, Empresas, Vagas, Publicações e muito mais. Explore essas opções para refinar seus resultados!**



03 COMO ENCONTRAR E ADICIONAR AS PESSOAS CERTAS

Uma das milhares possibilidades de busca usando os filtros:

- Pessoas com “Cargo X” que são conexões da “Pessoa Y”.
 - Exemplo: Conexões de “Paulo Faustino” com cargo de CEO.

The image shows a LinkedIn search interface. At the top, there are two filter boxes: 'Conexões de' with a dropdown menu showing 'Paulo Faustino' and a green profile icon, and 'Cargo' with a text input field containing 'CEO'. Below these is the main search bar with 'Pesquisar' and a search icon. The search filters are: 'Pessoas', 'Paulo Faustino', 'Palavras-chave', 'Conexões', 'Localidades', and 'Empresa atual'. The search results show 160 results. The first five results are visible, each with a profile picture, name, title, location, and a 'Conectar' button. The first result is Aquiles Casabona, CEO | Chief Executive Officer | ASB Marketing | São Paulo, SP. The second is Arsenio Pagliarini Jr., Founder and CEO InterGroup Education Technology USA & edunext Brazil | São Paulo, SP. The third is Marco Marcelino, CEO | Chief Data & Knowledge Officer | São Paulo, SP. The fourth is Alexandre Felix, Resultados para Você! CEO na Próximo Nivel | Curitiba, PR. The fifth is Tiago "DOC" Luz, CEO | Especialista em Inovação | Tecnologia | Inteligência Artificial | Parcerias com o Governo ... | São Paulo, Brasil. The sixth result is partially visible: Paulo Beltrão, CEO na NETUNOV M&MIA.

03 COMO ENCONTRAR E ADICIONAR AS PESSOAS CERTAS

Esse filtro gratuito do LinkedIn ainda permite filtrar pessoas por:

- Localidade
- Assuntos que a pessoa fala
- Empresa atual ou anterior
- Onde estudou
- Idioma
- Categoria de serviço
- Entre outros

Dica mais avançada: Após aplicar o filtro e gerar a lista de pessoas, é possível configurar ferramentas para começar a se conectar automaticamente com essa lista e até mandar mensagens, caso seja do seu interesse. Uma das ferramentas que se conectam muito bem com o LinkedIn para fazer isso é a [Dux-Soup](#).

04 COMO GERAR E COMPARTILHAR CONTEÚDOS E INSIGHTS DE VALOR



04 COMO GERAR E COMPARTILHAR CONTEÚDOS E INSIGHTS DE VALOR

Publicar conteúdo de qualidade no LinkedIn não é apenas sobre mostrar o que você sabe. É também uma forma de se posicionar como alguém confiável em determinado assunto, alguém que realmente entende do que está falando.

Aqui vai uma vantagem do LinkedIn em comparação ao currículo tradicional: ele não se limita a exibir suas experiências passadas. Ele também revela o que você está fazendo no momento, seja através do conteúdo que posta ou das interações que faz.

Por isso, é essencial compartilhar regularmente sobre os eventos em que participa, projetos que desenvolve, cursos que realiza, premiações recebidas, reuniões e demais atividades relevantes.

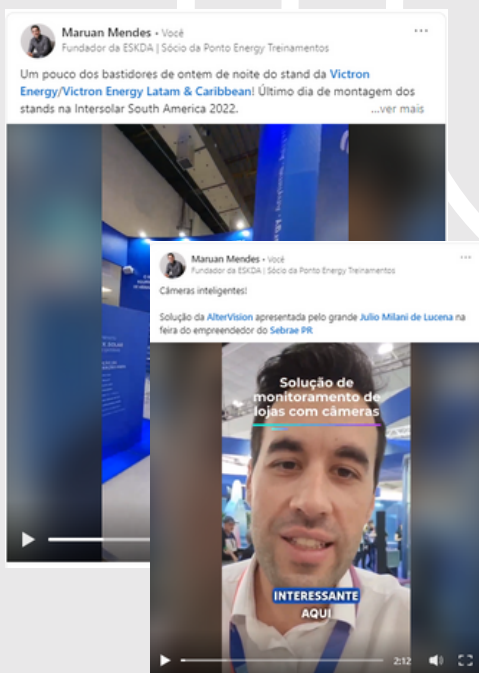
E um toque amigo: muitos profissionais, inclusive quem está recrutando, observam suas atividades no LinkedIn.

O que você posta e como interage diz muito sobre você, não apenas como profissional, mas como pessoa que sabe se relacionar no mundo dos negócios.

04 COMO GERAR E COMPARTILHAR CONTEÚDOS E INSIGHTS DE VALOR

Aqui estão algumas dicas para demonstrar seu conhecimento e atrair mais interações para o seu perfil:

- **Conteúdo Original:** Compartilhe suas ideias, histórias e experiências em carrosséis de imagens, vídeos, posts ou artigos.
- **Curadoria de Conteúdo:** Compartilhe conteúdo relevante de outras fontes que possam interessar à sua rede.
- **Interatividade:** Utilize recursos como enquetes ou perguntas para incentivar a interação dos seus seguidores.



05 COMO INTERAGIR EFETIVAMENTE COM AS PESSOAS NO LINKEDIN



05 COMO INTERAGIR EFETIVAMENTE COM AS PESSOAS NO LINKEDIN

A interação no LinkedIn vai além do simples compartilhamento de conteúdo. É sobre a criação de relacionamentos e o estabelecimento de um diálogo construtivo. Aqui estão algumas dicas para fazer isso efetivamente:

- **Consistência:** Mantenha uma frequência consistente de post
- **Seja Ativo:** Faça questão de comentar, curtir e compartilhar postagens de outras pessoas em sua rede. Isso não apenas mantém você visível, mas também ajuda a construir relacionamentos com outros usuários.
- **Forneça Valor:** Quando você comenta em uma postagem, tente adicionar valor à conversa. Seja construtivo, ofereça insights úteis e seja respeitoso.
- **Participe de Grupos:** Os grupos do LinkedIn são um ótimo lugar para encontrar discussões sobre temas de seu interesse. Participe dessas discussões e construa relacionamentos com outros profissionais de sua área.
- **Mensagens Diretas:** Use as mensagens diretas para se conectar com pessoas em um nível mais pessoal. Lembre-se de ser respeitoso e profissional.

06 PLANO DE AÇÃO



06 DICAS FINAIS E PLANO DE AÇÃO

Parabéns por chegar até aqui! Agora você está equipado com as ferramentas necessárias para aprimorar seu perfil no LinkedIn e aumentar seu SSI.

Os benefícios de colocar essas informações em prática são inúmeros – desde fortalecer sua marca profissional, expandir sua rede, engajar-se com conteúdo relevante até criar relacionamentos duradouros.

Mas, o que realmente importa agora é a ação. Para ajudá-lo a começar, aqui está um plano de ação simples, porém eficaz, que você pode começar a seguir imediatamente.

1. Aperfeiçoamento do Perfil: Inicie pelo básico. Revisite todas as seções do seu perfil e certifique-se de que elas estão atualizadas e refletem adequadamente sua experiência e habilidades. Isso inclui a foto de perfil, título, resumo, experiência, recomendações e muito mais. Faça isso dentro da próxima semana.

2. Meta Diária: Defina como meta entrar pelo menos uma vez por dia no LinkedIn. Use esse tempo para curtir, comentar e compartilhar postagens relevantes.

06 DICAS FINAIS E PLANO DE AÇÃO

Isso não apenas mantém você ativo na plataforma, mas também ajuda a aumentar sua visibilidade e engajamento.

3. Postagens Semanais: Crie e compartilhe conteúdo de valor pelo menos uma vez por semana. Pode ser um artigo que você escreveu, uma imagem interessante, uma citação inspiradora ou uma opinião sobre um assunto relevante. Isso ajuda a manter sua rede envolvida e aumenta sua autoridade em sua área.

4. Expandindo a Rede: Tente adicionar pelo menos uma nova conexão relevante por semana. Lembre-se, qualidade é mais importante que quantidade.

5. Revisão Mensal: Dedique um tempo todo mês para revisar seu progresso. Analise seu SSI, veja quais postagens tiveram melhor desempenho, quais não tiveram e tente entender o porquê. Use esses insights para refinar sua estratégia no mês seguinte.

07 PRÓXIMOS PASSOS AVANÇADOS

Este e-book forneceu a você as informações básicas para começar a melhorar seu perfil do LinkedIn e aprimorar suas habilidades de social selling.

Há muito mais a explorar e aprender para usar o LinkedIn de maneira mais avançada e estratégica.

Para ajudá-lo a dar o próximo passo, temos treinamentos presenciais e online que levam você além do básico. Estes treinamentos incluem:

1. Como encontrar as pessoas certas: Vamos mostrar como você pode usar as ferramentas avançadas, não só do LinkedIn, para localizar e se conectar com seu perfil ideal de cliente.

2. Refinando seu posicionamento: Vamos aprofundar como você pode se posicionar de maneira eficaz nas redes sociais e em seu site, com exemplos reais de perfis que estão se destacando.

07 PRÓXIMOS PASSOS AVANÇADOS

3. Utilizando o LinkedIn para prospectar, contratar e anunciar: O LinkedIn é mais do que apenas uma rede social. Vamos mostrar como você pode usar a plataforma para encontrar novos clientes, contratar talentos e até mesmo anunciar seus produtos ou serviços.

4. Geração de ideias de conteúdo: Vamos compartilhar estratégias para criar um fluxo constante de ideias de conteúdo relevante para compartilhar com sua rede.

E muito mais!

Próximo passo avançado:
proximoandar.com.br

08 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Chegamos ao final deste guia, e espero sinceramente que as informações compartilhadas aqui sirvam de inspiração e auxílio em sua jornada no LinkedIn.

Lembre-se de que o crescimento profissional é um processo contínuo e que, com as ferramentas certas e a mentalidade adequada, você pode alcançar alturas incríveis.

Sempre esteja aberto a aprender, adaptar-se e, claro, conectar-se.

Agradeço por ter me acompanhado até aqui e desejo todo o sucesso em sua trajetória.

Até a próxima! Grande abraço.