

DOMINANDO O LINKEDIN

**Dicas para construir uma marca forte,
atrair talentos e expandir negócios**



D I G I
T A L E
· · · ·

A importância de estar presente em uma rede social profissional como o **LinkedIn** vai muito além de participar de grupos de discussão e ver notícias. Fundado em 2003, a plataforma evoluiu de uma simples rede de conexões profissionais para um poderoso recurso de branding, networking e marketing. Afinal, são 1 bilhão de usuários em todo o mundo e quase 60 milhões de empresas registradas nessa plataforma que é a preferida dos executivos.

E as oportunidades existem para empresas de todos os tamanhos e setores.

Construir reputação de marca por meio de conteúdos interessantes ao seu público, trazer curiosidades sobre o dia a dia da empresa e colaboradores, análises de mercado onde sua empresa está inserida e muitos outros temas podem ser abordados nas publicações da plataforma. É por meio desse conteúdo que sua marca será fortalecida como Marca Empregadora, sua autoridade estará estabelecida e sua visibilidade e credibilidade enriquecidas.

Ou seja, se você e sua empresa querem se destacar nos negócios, é fundamental estar **presente no LinkedIn**.

E, sim! O LinkedIn é uma ferramenta poderosa que pode impulsionar o **crescimento** e o **sucesso** de uma organização.



Mas sua empresa está

pronta para o sucesso no LinkedIn?

Antes de você nos dar a resposta, entenda primeiro por que é importante sua empresa estar nessa rede.

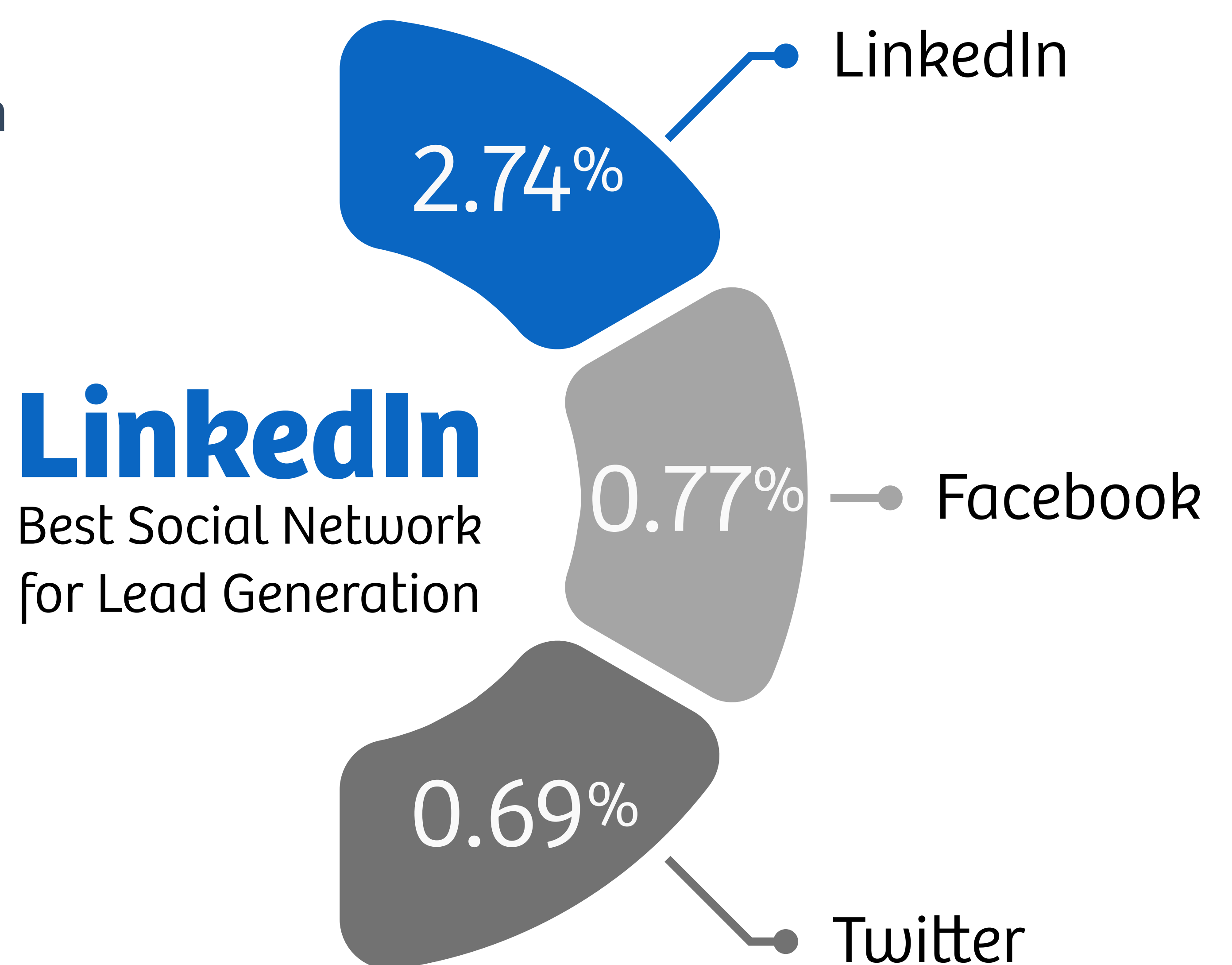
O **LinkedIn** soma mais de 1 bilhão de membros em 200 países e regiões em todo o mundo, sendo mais de 71 milhões no Brasil (fonte: LinkedIn).

Com a participação extremamente volumosa de profissionais e empresas brasileiras nesta rede social tão influente em decisões corporativas, o LinkedIn também se destaca por ser uma plataforma potencial e eficaz na geração de leads qualificados, é o que mostra a pesquisa feita pelo Hubspot.

“**LinkedIn** gerou a maior taxa de conversão de visitantes em lead, 277% maior do que o Twitter e o Facebook.”

É perceptível que os usuários se juntam ao **LinkedIn** para exibirem as suas trajetórias profissionais, históricos de trabalho e buscar conteúdo e dados que impulsionam suas carreiras.

Mas, como consequência, organizações direcionadas a outras empresas perceberam uma maior presença do seu público-alvo na plataforma e passaram a usá-las para fins de negócios.



Fonte: Hubspot

Quer mais alguns números? Confira:

- **75% dos profissionais de marketing B2B anunciam no LinkedIn**
- **Cerca de 40% dos profissionais de marketing B2B disseram que a plataforma é o canal de geração de leads B2B mais eficaz**
- **77% dos profissionais de marketing concordam que veem os melhores resultados orgânicos do LinkedIn**
- **65 milhões de usuários são tomadores de decisão de negócios**

E o que acha, então?

Sua empresa está preparada para estar no LinkedIn e trilhar um caminho de sucesso nas relações de negócios?

Nós da **Digitale**, que somos a primeira agência focada e especializada nessa plataforma, contribuindo na construção de presença e fortalecimento de marca empregadora dentro do LinkedIn, vamos te ajudar!

Continue a leitura para saber como.

Boa leitura!

Samuel Leite | CEO Digitale

Pronto para começar a otimizar a presença da sua marca no LinkedIn?

Vamos às dicas práticas para ampliar a presença digital da sua empresa? Em busca de oferecer maior visibilidade no mercado, o LinkedIn oferece um conjunto de ferramentas poderosas para alcançar esses objetivos.

No mundo competitivo das redes profissionais, a maneira como sua marca se apresenta no **LinkedIn** é crucial. Desde atrair talentos qualificados até conquistar clientes e parceiros, **cada interação conta.**

As dicas que preparamos para este e-book ajudarão a fortalecer sua **marca empregadora**, a aprimorar sua comunicação interna e também a consolidar um **posicionamento sólido** na plataforma.

Assim, você estará no caminho certo para levar sua marca para o próximo nível.



#Dica1

Engajamento estratégico: conteúdo que gera interesse

Uma das melhores maneiras de aumentar sua presença no **LinkedIn** é compartilhar conteúdo relevante e valioso. Isso pode incluir artigos desenvolvidos por profissionais da empresa, notícias do setor com seu olhar sobre o tema, insights sobre tendências, bastidores da empresa, e muitos outros. Agora acompanhe as dicas práticas para efetivar esta estratégia:

- **O poder do conteúdo valioso:** o conteúdo que resplandece no **LinkedIn** é aquele que oferece valor tangível aos leitores. Isso pode vir na forma de insights profundos sobre um tópico relevante, dicas práticas para resolver um problema comum da indústria, ou até mesmo histórias inspiradoras que ressoam com a comunidade profissional. Antes de publicar, avalie: "Como isso pode ajudar, inspirar e informar os seguidores da empresa?"
- **A variedade é o segredo:** uma estratégia eficaz de engajamento no **LinkedIn** não se limita a um único tipo de conteúdo. Experimente diferentes formatos, como artigos longos, postagens curtas, imagens, vídeos ou até mesmo pesquisas e enquetes. Cada formato tem o potencial de atingir diferentes públicos e gerar diferentes tipos de interações. Mantenha-se flexível e adaptável à resposta da sua audiência.
- **Consistência e frequência:** a consistência é fundamental para manter o engajamento em alta. Não se trata apenas de criar conteúdo de alta qualidade, mas também de fazê-lo de forma regular. Seus seguidores esperam ver atualizações consistentes em seu feed. Estabeleça um cronograma de postagem que funcione para você e seu público, e mantenha-se fiel a ele. Isso mostra que você está ativo, envolvido e confiável.

- **Interatividade - a força dos comentários e compartilhamentos:** o engajamento não termina quando você publica um conteúdo. Na verdade, é onde ele realmente começa. Esteja preparado para responder aos comentários em suas postagens, seja para agradecer elogios, responder a perguntas ou engajar-se em discussões construtivas.
- **Personalização e humanização:** um toque pessoal em seu conteúdo pode fazer toda a diferença. Ao compartilhar histórias ou experiências pessoais relacionadas ao seu negócio, você não apenas humaniza sua marca, mas também cria uma conexão emocional com seu público. As pessoas se identificam com histórias e experiências genuínas, e isso pode aumentar significativamente o engajamento.



#Dica2

Otimize sua Página do LinkedIn para ser encontrada

Sua Página do LinkedIn é como a vitrine da sua empresa. Preencha todas as seções com informações completas e relevantes para atrair usuários, ganhar seguidores e melhorar o seu posicionamento. Aqui estão 4 passos para otimizar a sua Página:

- **Preencha todas as seções:** Dedique um tempo para preencher todos os detalhes da sua Página, mesmo aqueles que não são obrigatórios. Isso inclui a descrição da empresa, website, setor, especialidades e localização.
- **Invista em SEO:** Utilize palavras-chave relevantes na tagline e descrição da sua empresa para melhorar o posicionamento da sua Página nas buscas do LinkedIn e de mecanismos de pesquisa como o Google.
- **Use imagens atrativas:** Adicione imagens de alta qualidade ao seu banner e compartilhe conteúdo visualmente interessante para chamar a atenção dos visitantes.
- **Explore todas as seções:** Utilize as seções como "Produtos", "Vagas" e "Dia a dia" para compartilhar informações e engajar o seu público.



#Dica3

Engaje com sua audiência e destaque-se com employer branding

Uma página de empresa bem construída é essencial para transmitir a identidade e os valores de uma marca no **LinkedIn**. É o ponto de partida para clientes em potencial, parceiros comerciais e até mesmo potenciais candidatos conhecerem a empresa. A primeira impressão causada por uma página de empresa pode ser determinante para a decisão de seguir a empresa, interagir com suas postagens ou até mesmo considerá-la como parceira de negócios. Assim, considere essas orientações fundamentais:

- **Comentários e mensagens:** esteja atento aos comentários deixados nas postagens da página e responda de maneira oportuna e respeitosa. Mensagens diretas também são uma maneira de se comunicar diretamente com seguidores interessados.



- **Enquetes e pesquisas:** utilize as ferramentas de enquete do **LinkedIn** para obter feedback dos seguidores sobre produtos, serviços ou temas relevantes para a empresa.
- **Destacando cultura e valores:** além de promover produtos e serviços, as páginas de empresa também são um espaço para destacar a cultura organizacional e os valores da empresa. Isso pode incluir:

Publicações sobre a equipe: apresente os membros da equipe, suas realizações e o ambiente de trabalho da empresa.

Iniciativas de responsabilidade social: compartilhe projetos e iniciativas sociais ou ambientais nos quais a empresa está envolvida. Isso mostra um compromisso com causas importantes.

Prêmios e reconhecimentos: Se a empresa recebeu prêmios ou reconhecimentos, compartilhe isso na página. Isso ajuda a construir credibilidade e confiança com o público.



#Dica4

Análise de dados: o poder da inteligência por trás dos números

Por fim, não subestime o poder da análise de dados para otimizar sua presença no **LinkedIn**. A plataforma oferece ferramentas robustas de análise que permitem acompanhar o desempenho de suas postagens, o crescimento de sua rede e o engajamento com seu conteúdo. Ao monitorar essas métricas e ajustar sua estratégia com base nos dados, você pode refinar continuamente sua presença e aumentar sua eficácia no **LinkedIn**. Vamos juntos?

- **Compreendendo o desempenho das postagens:** uma das funcionalidades mais valiosas da análise de dados do **LinkedIn** é a capacidade de entender o desempenho das postagens. Isso inclui métricas como alcance (quantas pessoas viram a postagem), engajamento (quantas curtidas, comentários e compartilhamentos recebeu) e taxa de cliques (quantas pessoas clicaram em links ou chamadas para ação na postagem). Essas métricas oferecem insights diretos sobre o que está funcionando bem e o que pode precisar de ajustes em suas postagens.
- **Identificando tendências e padrões:** ao longo do tempo, a análise de dados permite identificar tendências e padrões em seu conteúdo. Por exemplo, você pode descobrir que certos tipos de postagens têm um engajamento significativamente maior do que outros, ou que determinados horários do dia são mais propícios para obter interações. Essas informações são inestimáveis para ajustar sua estratégia de postagem e aumentar a eficácia de suas comunicações.



- **Conhecendo sua audiência:** as ferramentas analíticas do **LinkedIn** também fornecem informações detalhadas sobre sua audiência. Você pode ver dados demográficos, como a localização geográfica, setor de atuação, cargo e nível de senioridade das pessoas que interagem com seu conteúdo. Com essas informações, você pode adaptar sua mensagem para atender às necessidades e interesses específicos de seu público-alvo, aumentando assim a relevância e o engajamento.
- **Otimizando a estratégia de conteúdo:** Com base nos dados coletados, é possível otimizar sua estratégia de conteúdo de forma mais eficaz. Você pode descobrir quais tipos de postagens geram mais engajamento, quais tópicos são mais populares entre sua audiência e quais formatos de conteúdo (vídeos, imagens, artigos, etc.) têm melhor desempenho. Isso permite que você possa refinar sua abordagem e direcione seu tempo e esforços para o que realmente ressoa com seu público.
- **Ajustando em tempo real:** uma das grandes vantagens da análise de dados em tempo real é a capacidade de ajustar sua estratégia imediatamente. Se uma postagem não estiver recebendo o engajamento desejado, você pode fazer ajustes rapidamente, seja alterando o texto, adicionando uma imagem mais atrativa ou mudando o momento da postagem. Esse tipo de flexibilidade permite uma abordagem mais ágil e adaptável às demandas do ambiente digital.
- **Feedback contínuo para melhoria:** por fim, a análise de dados no LinkedIn fornece um feedback contínuo sobre o desempenho de suas ações. Isso cria um ciclo de melhoria constante, onde você pode experimentar novas abordagens, medir os resultados, aprender com os dados e aplicar essas lições em futuras postagens. É um processo iterativo que leva a uma estratégia de conteúdo cada vez mais eficaz e direcionada.

O que é e por que é importante contar com um **Ghostwriter na criação de conteúdo para o LinkedIn?**

Um **Ghostwriter** é um profissional dedicado a escrever artigos e publicações para outro profissional. Como redatores, desempenham um papel estratégico na jornada da criação de conteúdo, fornecendo textos bem pesquisados, bem escritos e relevantes para uma ampla variedade de mercados. Um profissional capacitado na habilidade de dar vida às suas ideias e visões de uma maneira coesa e envolvente.

Contar com um **ghostwriter** especializado é fundamental para garantir que o conteúdo produzido tenha embasamento e relevância, além de que esse profissional domina as técnicas de redação e storytelling e possui habilidades de pesquisa aprofundada e compreensão dos temas mais diversos.

Ou seja, um time capaz de adaptar seu estilo de escrita e voz para refletir fielmente a sua personalidade e o seu tom de voz. Isso garante uma consistência na sua comunicação, construindo uma identidade eficaz e consolidada com as estratégias corretas.

A colaboração de um **ghostwriter** também permite que você continue a se concentrar em sua área de expertise, enquanto deixa a criação de conteúdo nas mãos de um time profissional qualificado. Isso é especialmente importante para pessoas C-level, que podem não ter tempo ou mesmo habilidades para escrever textos de alta qualidade e que se encaixem na linguagem do **LinkedIn** por conta própria.

Lembre-se: o **LinkedIn** é a única plataforma social onde você pode publicar artigos longos diretamente de sua Page, além de gerar conversas na comunidade que ajudam a ampliar o alcance do seu conteúdo.

A construção da sua reputação e sucesso no LinkedIn está a um passo. Aqui na **Digitale**, temos uma equipe de redatores altamente especializada na plataforma que irá te ajudar a alcançar seus objetivos.



A Importância do LinkedIn para o **Employer Branding**

O conceito de "**employer branding**" ou "**marca empregadora**" tem ganhado destaque à medida que as empresas reconhecem a necessidade de atrair e reter talentos de alta qualidade. Nesse contexto, o **LinkedIn** se destaca como uma ferramenta essencial. Veja os motivos:



Visibilidade e alcance global

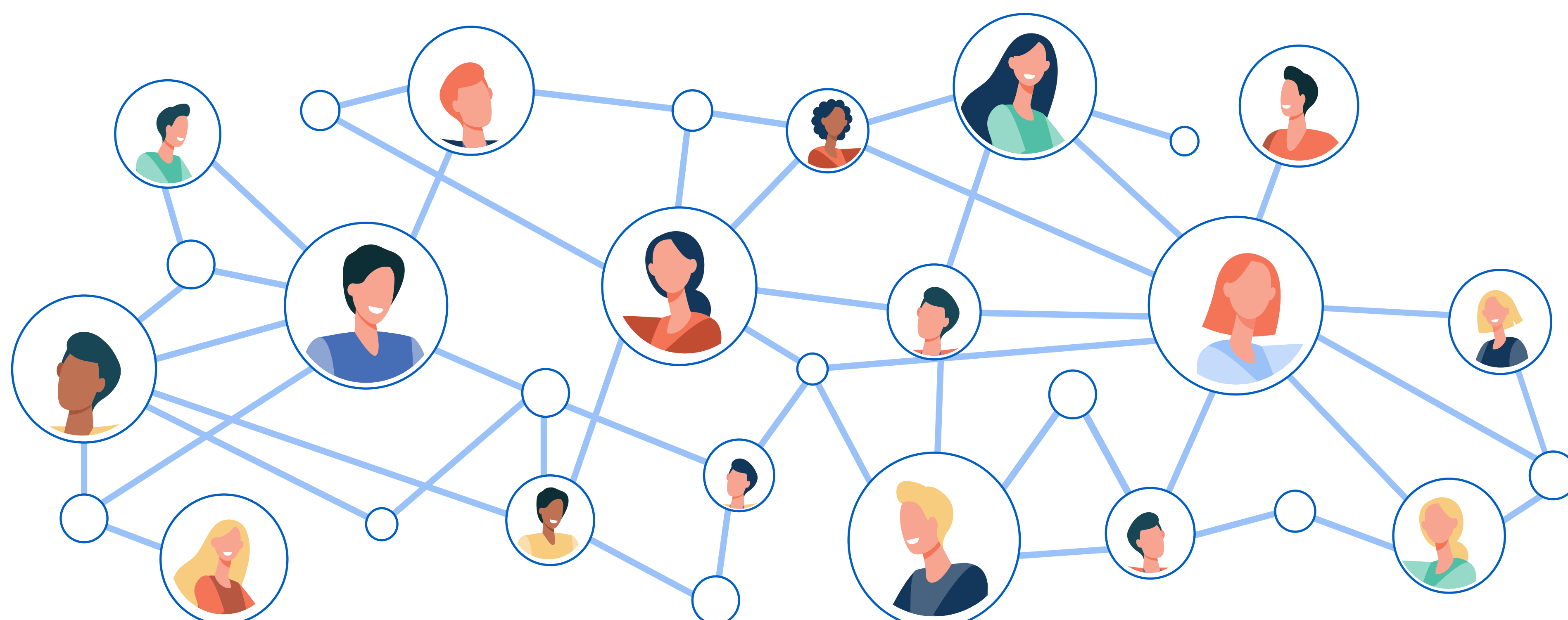
O **LinkedIn** é a maior rede social profissional do mundo, com mais de 1 bilhão de usuários. Essa vasta rede permite que empresas de todos os portes alcancem um público global de profissionais qualificados. Ter uma presença ativa e bem-cuidada no LinkedIn ajuda a aumentar a visibilidade da marca empregadora, destacando sua empresa como um

Plataforma para conteúdo de valor

No **LinkedIn**, as empresas têm a oportunidade de compartilhar conteúdos que reflitam seus valores, cultura e iniciativas. Publicações sobre eventos corporativos, projetos inovadores, depoimentos de funcionários e conquistas da empresa ajudam a construir uma narrativa positiva. Além disso, artigos e posts que abordam temas relevantes ao setor de atuação demonstram o expertise da empresa e seu compromisso com o desenvolvimento contínuo.

Engajamento com talentos

O **LinkedIn** oferece ferramentas específicas para recrutamento, como anúncios de vagas, buscas avançadas de candidatos e mensagens diretas. Isso facilita a conexão com profissionais que possuem o perfil desejado. Mais importante, um perfil corporativo bem gerido atrai candidatos passivos – aqueles que não estão ativamente procurando emprego, mas que podem ser influenciados pela imagem positiva da empresa e se interessar por



Testemunhos e endossos

Funcionários atuais e antigos podem se tornar embaixadores valiosos da marca empregadora no **LinkedIn**. Recomendações e endossos de competências, bem como compartilhamentos de experiências positivas, reforçam a credibilidade da empresa. Esses testemunhos autênticos são uma poderosa ferramenta de marketing, ajudando a atrair novos talentos que buscam ambientes de trabalho com uma boa reputação.

Dados e análises

O **LinkedIn** oferece uma variedade de métricas e análises que ajudam as empresas a entenderem melhor sua audiência e o impacto de suas ações de employer branding. Com esses insights, é possível ajustar estratégias e focar em áreas que necessitam de melhoria, garantindo um crescimento contínuo da presença da marca empregadora na plataforma.

Nosso e-book está chegando ao fim
mas sua jornada
está apenas começando

Que bom que você chegou até aqui.

Nós da Digitale queremos te levar ainda mais longe!

Somos uma agência que "respira LinkedIn" e podemos te ajudar a construir a melhor, mais relevante e engajadora presença digital nesta rede.

Para falar dessa relação entre a Digitale e o LinkedIn, não podemos deixar de comentar sobre como nosso CEO se tornou referência na plataforma

A trajetória profissional do **Samuel Leite** iniciou há mais de 20 anos no universo do Marketing Digital e Comunicação. Premiado, reconhecido e relevante para grandes marcas do mercado, o Samuel sempre foi bastante referenciado no **LinkedIn** com ampla vivência na plataforma.



Ele é responsável pela gestão da presença digital corporativa de diversas empresas, como por exemplo a Honda Brasil, a primeira montadora da América Latina a receber mais de 1 milhão de inscritos no **LinkedIn**

Participando de vários treinamentos exclusivos da plataforma, dentre eles o programa de conteúdo editorial do [LinkedIn Brasil](#), em novembro de 2023, ele colocou em prática as inovações e tendências de mercado para contribuir com outros profissionais a partir de suas experiências e conhecimentos profundos em temas como tecnologia, comunicação, marketing, performance e muito mais.

Hoje, ele soma mais de 400 episódios publicados no Podcast Transformação Digital, realizado para a Rádio CBN, mais de 50 artigos publicados e 10 mil posts.

Como autor da Newsletter "[Despertar Digital](#)" no [LinkedIn](#), o Samuel transmite com relevância e veracidade diversas informações inerentes ao mercado de forma especializada. Com mais de 1.600 inscritos, a visibilidade da newsletter é inegável.

Você está pronto para
alcançar uma relevância maior no mercado?
Conheça a **Digitale**.

Desde 2003, estamos focados em ver nossos clientes alcançarem resultados extraordinários quando falamos de Marketing Digital. Hoje somos totalmente focados e apaixonados por estratégias para construção de presença no LinkedIn, e somos a primeira agência do Brasil com esse propósito.

Muitas marcas confiam em nossa especialidade, e a experiência de mercado fortalece o nosso propósito, que é promover o sucesso esperado com estratégias de comunicação que engajam, vendem e prosperam.

Montadora de Veículos

Nossa atuação com uma das principais montadoras de veículos do país no **LinkedIn** ocorreu de forma integrada com sua área de comunicação interna, alimentando a rede com conteúdos interativos e informativos, fortalecendo a filosofia da empresa e sua conexão afetiva não apenas com os clientes, como também com parceiros e a sociedade brasileira. Com isso alcançamos um marco incrível de ser a **primeira página da América Latina no setor automotivo a conquistar 1.000.000 de seguidores no LinkedIn**, além de ser a maior página da companhia do mundo nesta rede social.

Entre em contato conosco e saiba como podemos efetivar estratégias de marketing digital e comunicação para potencializar os seus resultados!

falecom@digitale.com.br

Confira também outros cases de sucesso na plataforma, divulgados pela plataforma:

*Após mudar de campanhas de geração de leads para uma estratégia baseada em conteúdo e voltada para todo o funil de conversão no **LinkedIn**, a **WorkMotion** conseguiu um **aumento de 125% nas taxas de conversão**.*

Usando formatos de conteúdo multimídia e segmentação precisa, as campanhas sustentadas da Refinitiv no LinkedIn em toda a região Ásia-Pacífico produziram conversões de qualidade e eficiências de custo consideráveis.

- Mais de 10 milhões de impressões com CTR médio de 0,67% através de campanhas de Sponsored Content em 2019
- CPL 96% mais baixo ao usar formulários de geração de leads
- Uma campanha ABM bem-sucedida gerou um CTR 34% maior do que outras campanhas regulares na plataforma
- Uma campanha que usou formulários de geração de leads teve uma taxa de conversão 54,6% melhor e um CTR 58% melhor do que uma campanha que não usou geração de leads

Fonte: LinkedIn

**Quer continuar com este trabalho?
Converse conosco.**

**Vamos te ajudar a posicionar sua empresa
na principal plataforma B2B do mundo.**

falecom@digitale.com.br

**D I G I
T A L E
. . . .**