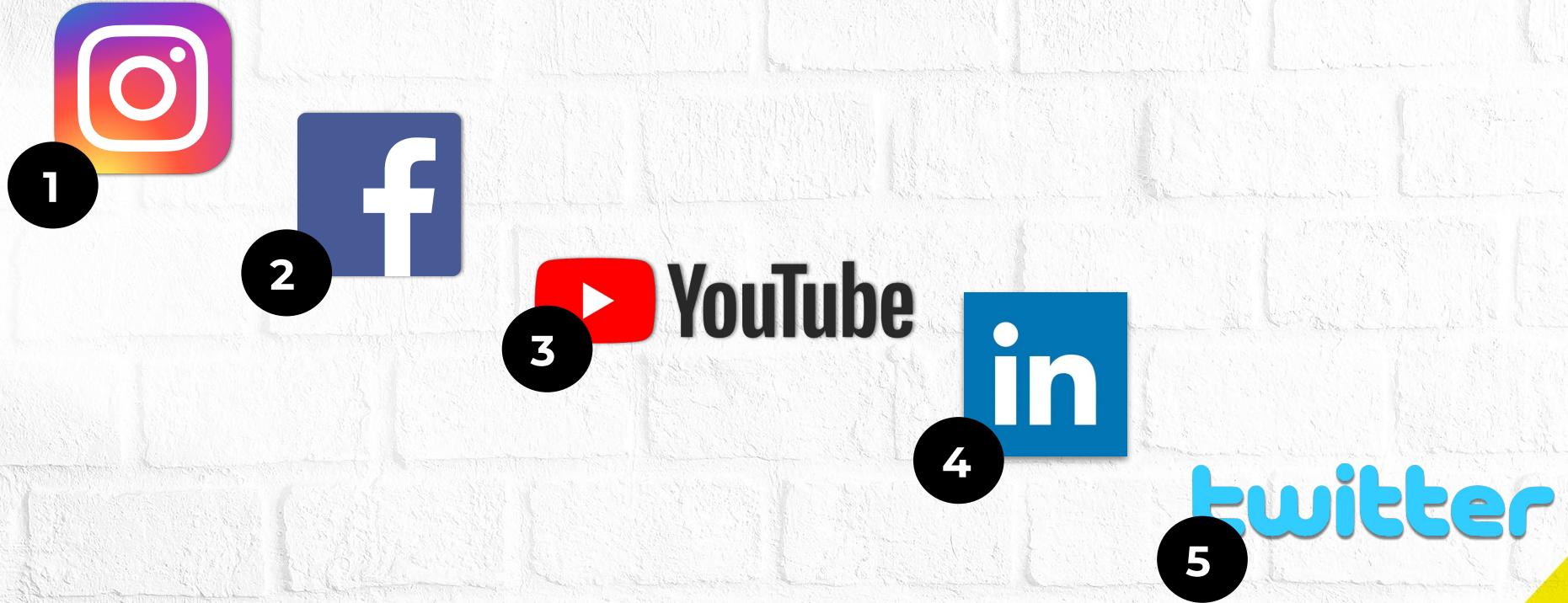


A large yellow circular graphic resembling a hazard symbol is positioned on the left side of the image. It features a stylized figure composed of geometric shapes like triangles and rectangles, with a central circle representing a head. The figure is oriented vertically, appearing to walk towards the right. The background of the slide is a light gray brick wall texture.

## **Boas práticas para impulsionamentos**

## Recapitulando.....



## **Recapitulando.....**

- Segmentação de público
- Segmentação de funcionalidade
- Propósito da rede
- Produção de Conteúdo
- Aderência de pessoas do nosso ciclo
- Atualizações e novidades

## Recapitulando.....



- Considerada a maior **rede profissional** do mundo, com, aproximadamente, **550 milhões** de usuários em **200 países**.
- O **Brasil** está em **terceiro lugar** em número de usuários cadastrados na plataforma, atrás apenas dos Estados Unidos e da Índia. Segundo dados da companhia, há cerca de **40 milhões de brasileiros** usando o LinkedIn.
- **Foco de conteúdo:** carreira, atualização de marca, tendências de mercado, notícias, opiniões, artigos, aprendizados

**94%**

dos profissionais de marketing B2B utilizam o LinkedIn para divulgar conteúdo.

**71%**

dos usuários usam informações do LinkedIn para ajudá-los a tomar decisões de negócios.

**50%**

do tráfego social para sites B2B vêm do LinkedIn

- #1 Tenha uma estratégia orgânica eficaz
- #2 Escolha o objetivo certo
- #3 Use a segmentação baseada em perfil
- #4 Não torne seu público muito pequeno
- #5 Não tenha um investimento tão reduzido
- #6 Programe seu impulsionamento para 1-2 semanas

