



COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

MATERIAL EXTRA

Curso Subido de Prospeção



@pedrosobral

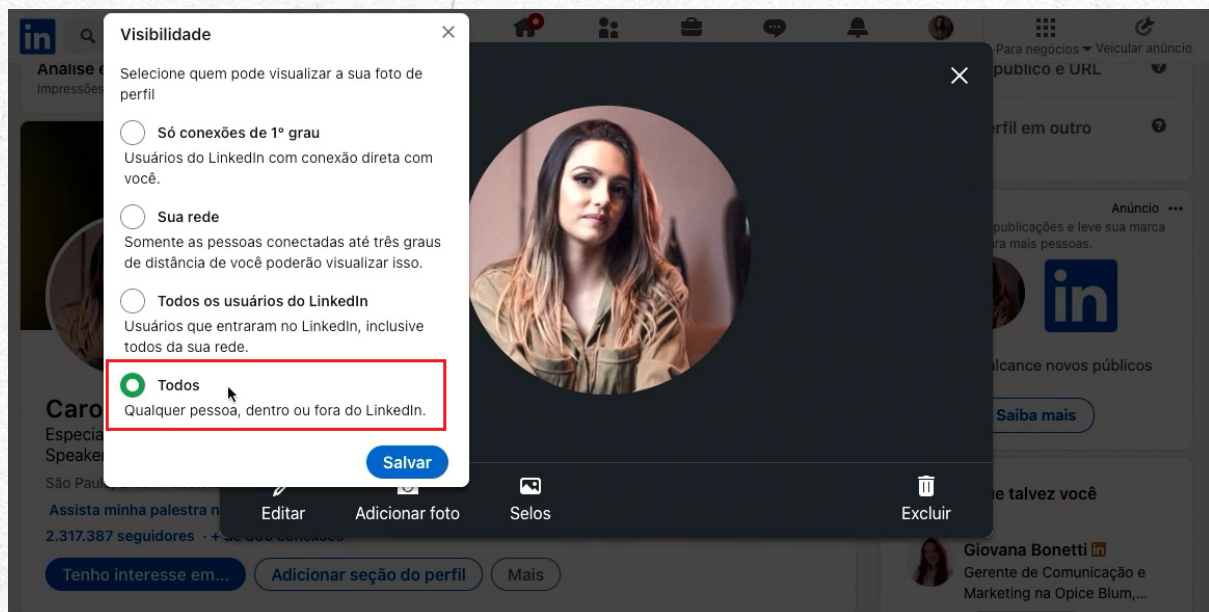


pedrosobral.com.br

Este é um tutorial para prospectar clientes no LinkedIn. Existem duas formas de fazer essa prospecção: preparar o seu perfil para que o cliente chegue até você ou buscar pelos prospectados. Uma maneira não exclui a outra e o primeiro passo é ter manter um perfil atrativo.

Para isso, alguns passos são necessários. Acompanhe a seguir.

01 Tenha uma boa foto de perfil. Clique nela e ajuste a configuração de visibilidade para **“todos”**. Dessa forma, qualquer pessoa conseguirá visualizar sua foto de perfil:



02 Ter um banner não influencia em nada nos seus resultados na hora de prospectar. Mas para fins estéticos, coloque e acrescente na arte os seus contatos, se preferir. O título é o campo mais importante porque através dele você será encontrado por clientes. Coloque as palavras-chave de acordo com o seu nicho e acrescente links e informações que reforcem sua autoridade ou experiência:

Carolina Martins (Ela/Dela)
 Especialista em RH mais seguida do LinkedIn | Top Voice | TEDx Speaker | LinkedIn para Executivos
 São Paulo, Brasil · Informações de contato
 Assista minha palestra no TEDx
 2.317.387 seguidores · + de 500 conexões
 Tenho interesse em... Adicionar seção do perfil Mais

Sobre

Atualmente com mais de 2 milhões de seguidores, sou a especialista em RH mais seguida do LinkedIn.

Com habilidades em Recrutamento & Seleção por competências e Treinamento & Desenvolvimento, contratei milhares de profissionais para grandes empresas e atendi mais de 1000 clientes em consultorias individuais nos últimos anos, o que me permitiu desenvolver o inovador método Super Encontrável.

Esse método fez tanto sucesso que se tornou a base dos meus cursos: Máquina de Empregos e do Programa Trocando de Emprego. A MDE, hoje é o maior treinamento online do Brasil para profissionais que buscam recolocação no mercado em tempo recorde. Já o PTE, por sua vez, ajuda profissionais empregados a deixarem a estagnação e fazerem uma transição de emprego rápida, segura e sem colocar em risco seu trabalho atual.

Com mais de 8 mil alunos com suas vidas profissionais transformadas em 10 países, os dois cursos já são referência máxima no mercado.

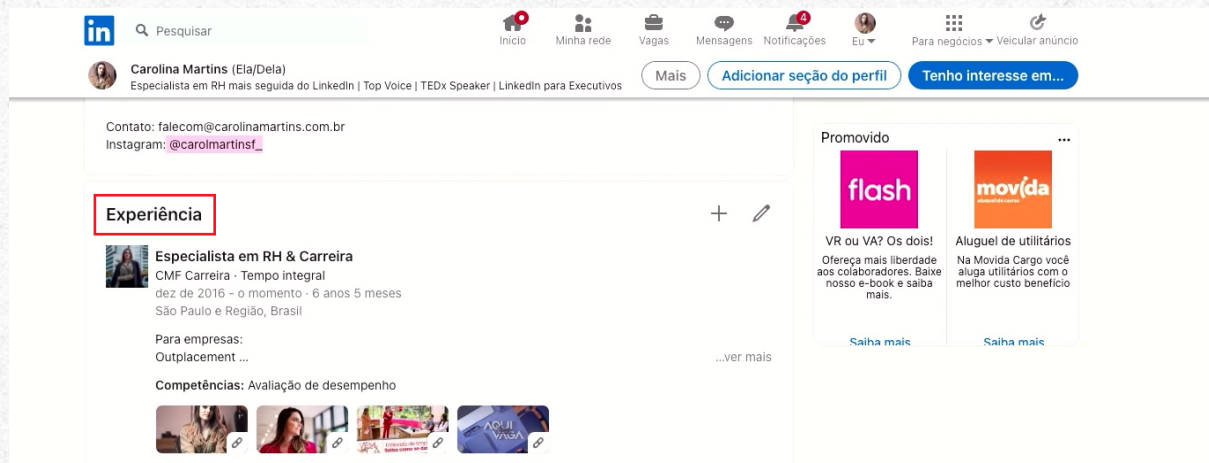
Agora, meu mais novo projeto, o Programa Autoridade Corporativa, tem como objetivo transformar executivos em personalidades relevantes no mundo digital para amplificar sua marca, através de estratégias de posicionamento e conteúdo na maior plataforma profissional do mundo, com um serviço de consultoria completo para iniciar e acompanhar esse desenvolvimento.

Além disso, também sou parceira de grandes empresas e trabalho em campanhas publicitárias, trazendo autoridade, conteúdo de valor e grande audiência para as marcas que desejam expandir sua voz, divulgar seus produtos e se destacar no LinkedIn.

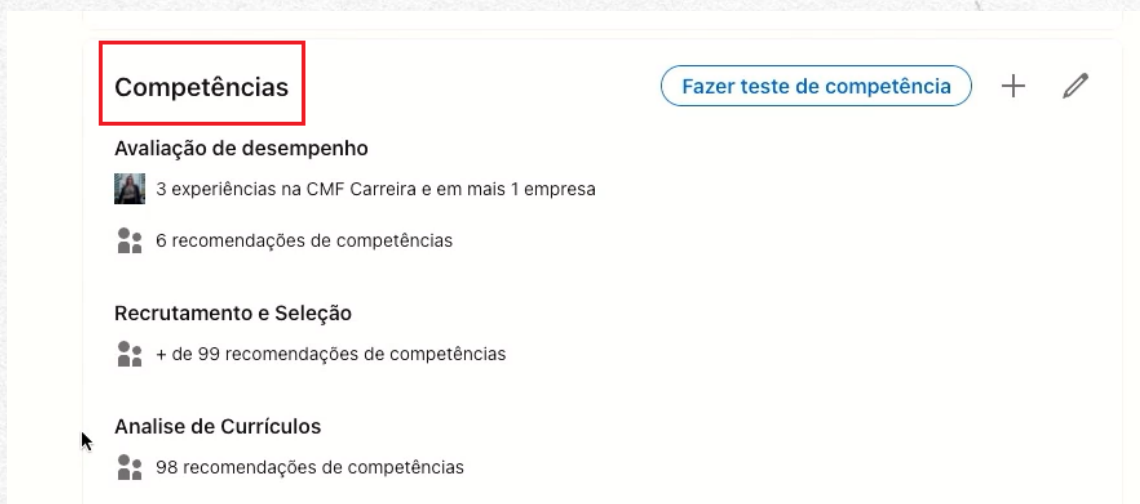
Contato: falecom@carolinamartins.com.br
 Instagram: @carolmartinsf_

03 Em “sobre” faça um texto contando um pouco mais sobre sua carreira, seu trabalho, suas habilidades comportamentais e seus interesses como profissional. No final do texto você pode colocar os seus contatos:

04 Na seção **“experiência”**, coloque os cargos que você já teve ao longo da sua carreira profissional, como também as atividades que você desempenhou. Mais importante do que o tempo em uma empresa é que habilidades técnicas você desenvolveu:



05 Preencha todos os campos solicitados dentro da plataforma para que seu perfil fique completo. Em **“competências”**, coloque apenas aquelas que estão relacionadas ao seu cargo atual. Lembre-se que o intuito do seu perfil é reforçar sua autoridade:




06 As “**recomendações**” são imprescindíveis para reforçar sua autoridade no mercado de trabalho. Outros clientes, parceiros, colegas de curso podem te recomendar:



Recomendações


Recebidas

Fornecidas

**Laiz de Meireles Pereira** · 1º
Assistente Social | Trabalho Social com famílias e comunidades | Vulnerabilidade social | Acompanhamento social | Visita técnica | Acolhimento | Intervenção e Orientação | Encaminhamentos a recursos socioassistenciais
Em 6 de maio de 2022, Laiz era cliente de Carolina

Carolina é uma excelente profissional. Fiz seu curso de MDE. Descobri tanta coisa incrível e apliquei no meu LinkedIn. Ela tem uma ótima didática. Super recomendo!

**Oberdan Luiz**  · 1º
Gerente | Comprador | Especialista em Compras | Suprimentos | Logística | Negociação Ágil
Carolina mudou totalmente minha visão sobre o LinkedIn. Fizemos o contato inicial via Instagram onde fui prontamente atendido e de forma muito rápida, estávamos conversando sobre esta ferramenta e os principais objetivos, alinhados com minhas expectativas.
Clara, objetiva, atualizada e com o tato incrível para sugerir mudanças e explicar sobre os pontos ...ver mais

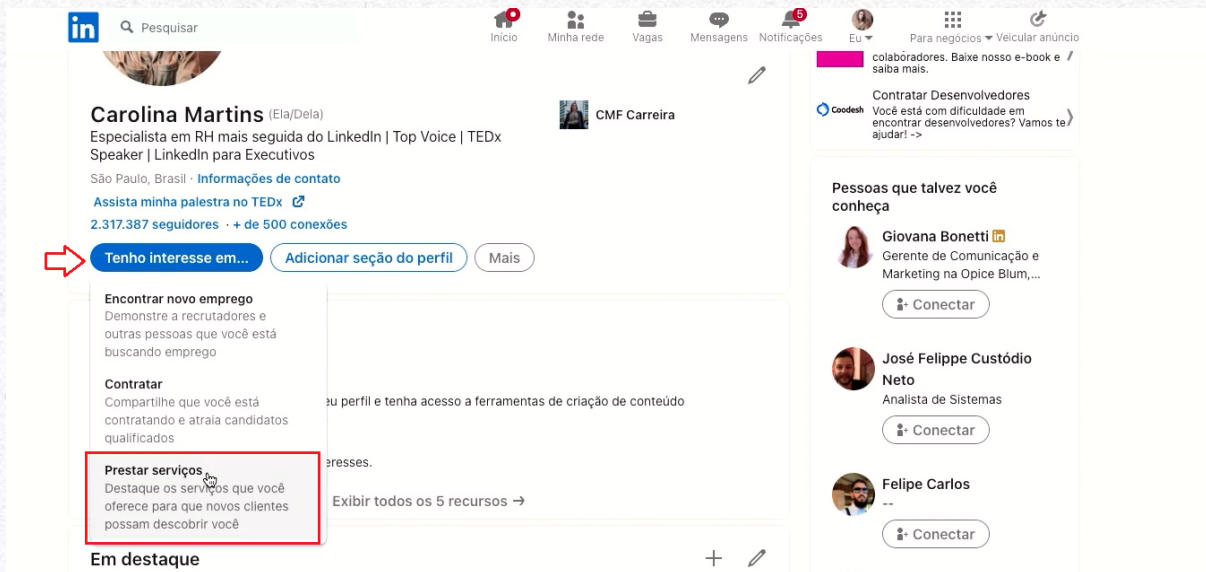
**Andrew Guerreiro** · 1º
Product Owner | Desenvolvimento Ágil de Software | Agile | Scrum | BPMN
Em 1 de fevereiro de 2022, Andrew era cliente de Carolina

Entrei para a rede LinkedIn em meados de 2013. Até então o definia apenas como um currículo virtual, não tinha a menor ideia de como utilizá-lo ou o que poderia extrair a partir dele.

Com o passar do tempo, surgiu a necessidade de eu me vender mais, ser visto no mercado como ...ver mais

Exibir todas as 205 recebidas →

07 Feito isso, volte até o cabeçalho do seu perfil e em “**tenho interesse**” selecione a opção “**prestar serviços**”:



08 Na sequência, preencha todos os dados corretamente para que no seu perfil esteja sinalizado que você também é um prestador de serviços:

Configure a página de serviços que você presta

i Sua página de serviços foi desativada anteriormente. Faça alterações e publique sua página de serviços novamente para adicionar serviços ao seu perfil.

Serviços prestados*

Avaliação de currículos

+ Adicione serviços

Sobre

Descreva os serviços que você presta e o que os destaca da concorrência, como por exemplo, os projetos nos quais trabalhou ou seus anos de experiência.

0/500

Localidade (selecione todas as opções aplicáveis)*

☒ São Paulo

☒ Estou disponível para trabalhar remotamente

Preços *

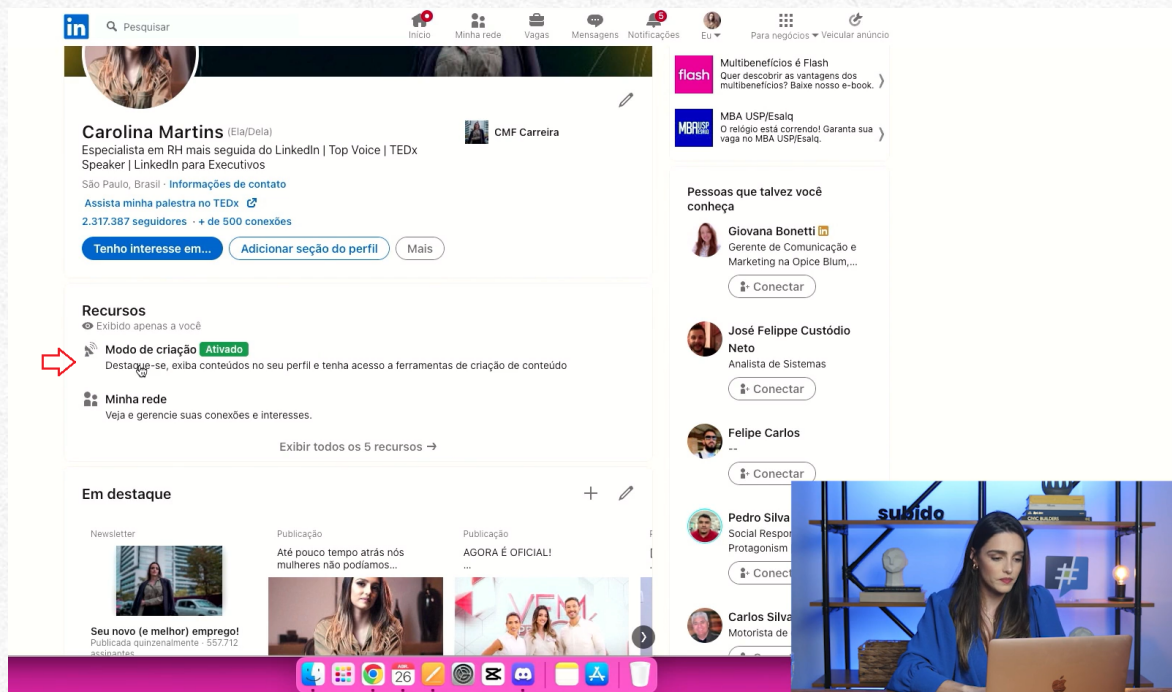
Selecione como gostaria de exibir as informações de preços da sua página. **Saiba mais**

☒ A partir de

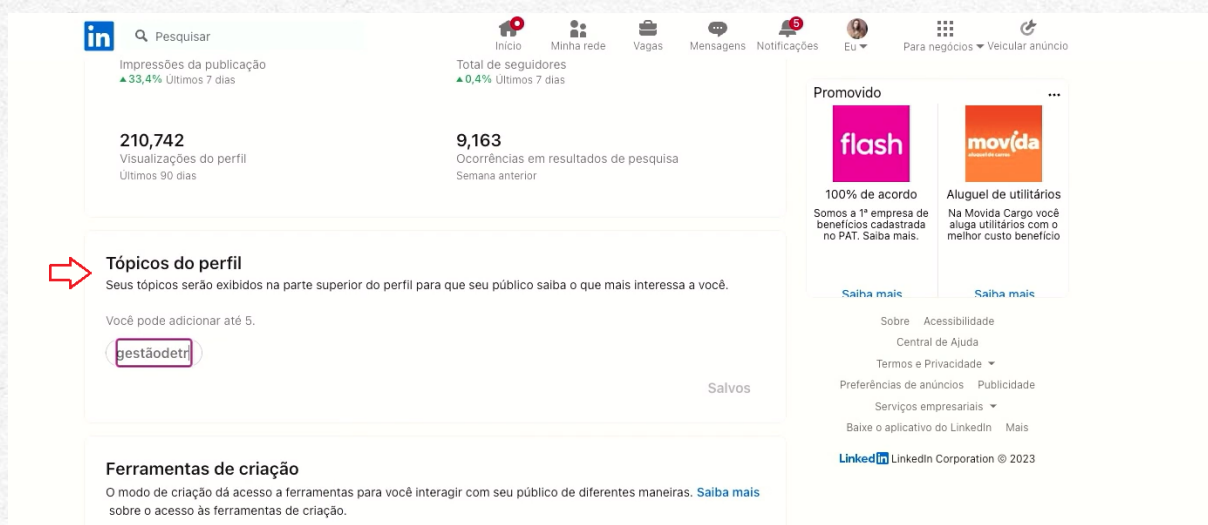
Moeda Taxa por hora

Avançar

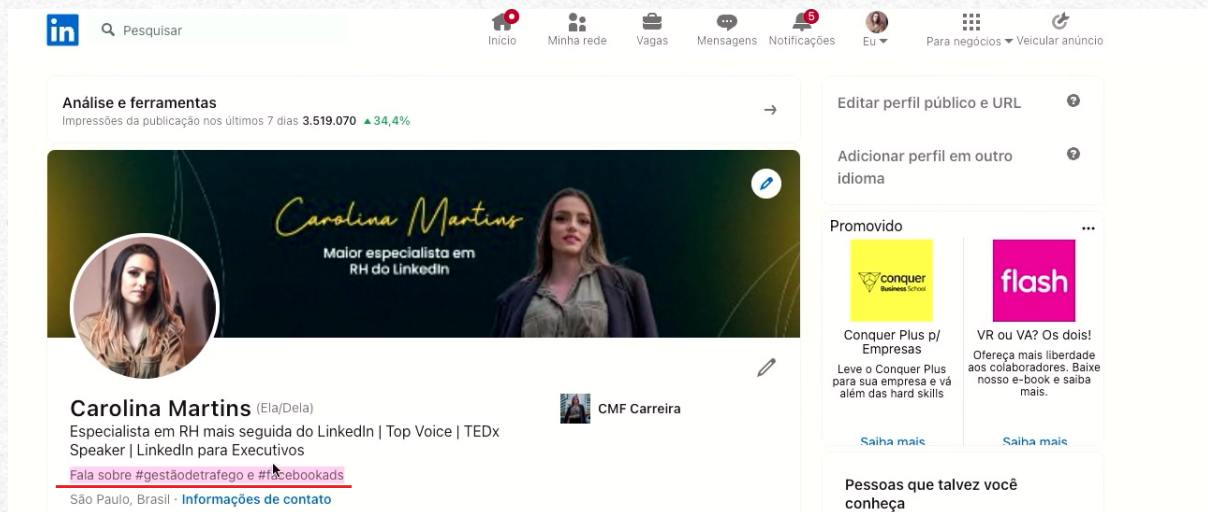
09 Para aumentar ainda mais a autoridade do seu perfil, ative o “**modo de criação**”:



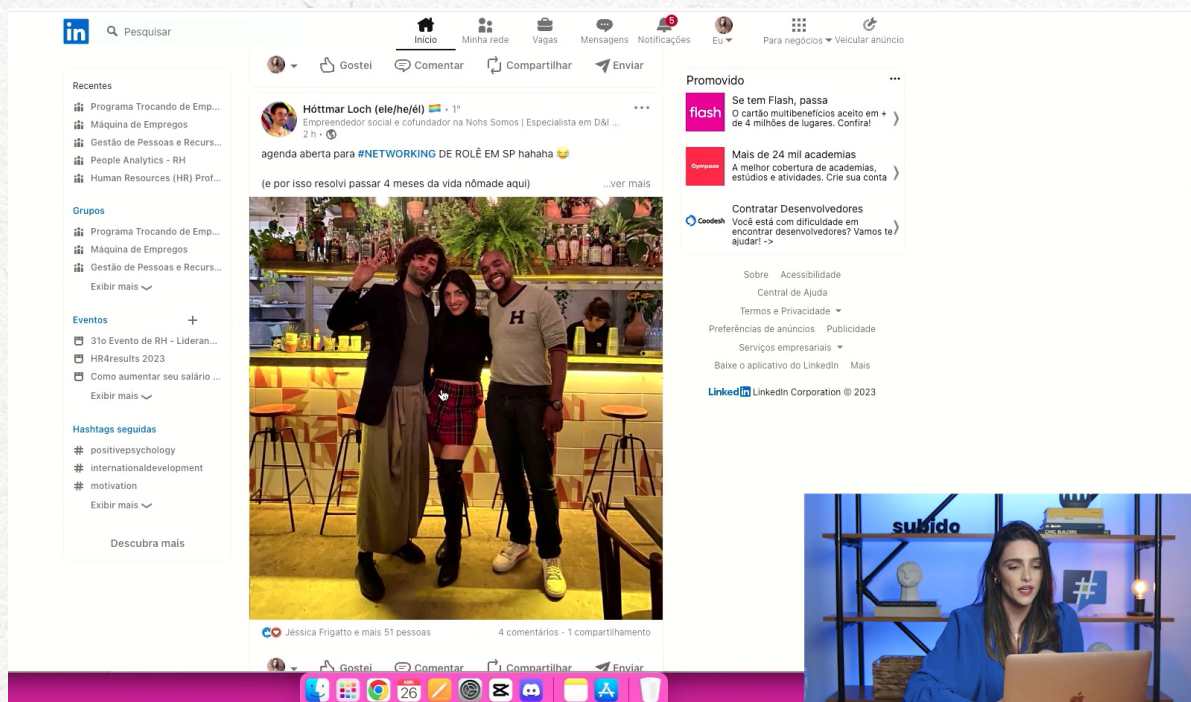
10 Em “**tópicos do perfil**” você vai adicionar as palavras-chave relacionadas ao seu conteúdo. Depois de adicionar até 5 palavras, clique em “**salvar**”:




- 11** Ao fazer essa alteração, essas palavras-chave vão aparecer no seu título. Dessa forma, você será encontrado por outras pessoas facilmente:



- 12** Para produzir conteúdo no LinkedIn, entenda que a plataforma te oferece alguns formatos de post. O primeiro é o post simples, este que aparece no seu feed:



13 É válido destacar que dentro do seu perfil no LinkedIn as suas postagens são agrupadas em **publicações, comentários, vídeos** e **“mais”**. Em “mais” estão os artigos:



Todas as atividades

Publicações | Comentários | Vídeos | Mais ▾

Carolina Martins
Especialista em RH mais seguida do LinkedIn | Top Voice | TEDx Speaker | LinkedIn para Executivos

Followers **2.317.441**
Rascunhos **19**

Fala sobre #gestãodetrafege e #facebookads

Carolina Martins (Ela/Dela) • Você
Especialista em RH mais seguida do LinkedIn | Top Voice | TEDx S...
5 h • 6

Em uma busca rápida por vagas já dá pra notar que o inglês é um requisito muito presente, né?

...ver mais

Na sua experiência se candidatando para vagas de emprego, quantos % das vagas exigem inglês?

Você pode ver como as pessoas votam. [Saiba mais](#)

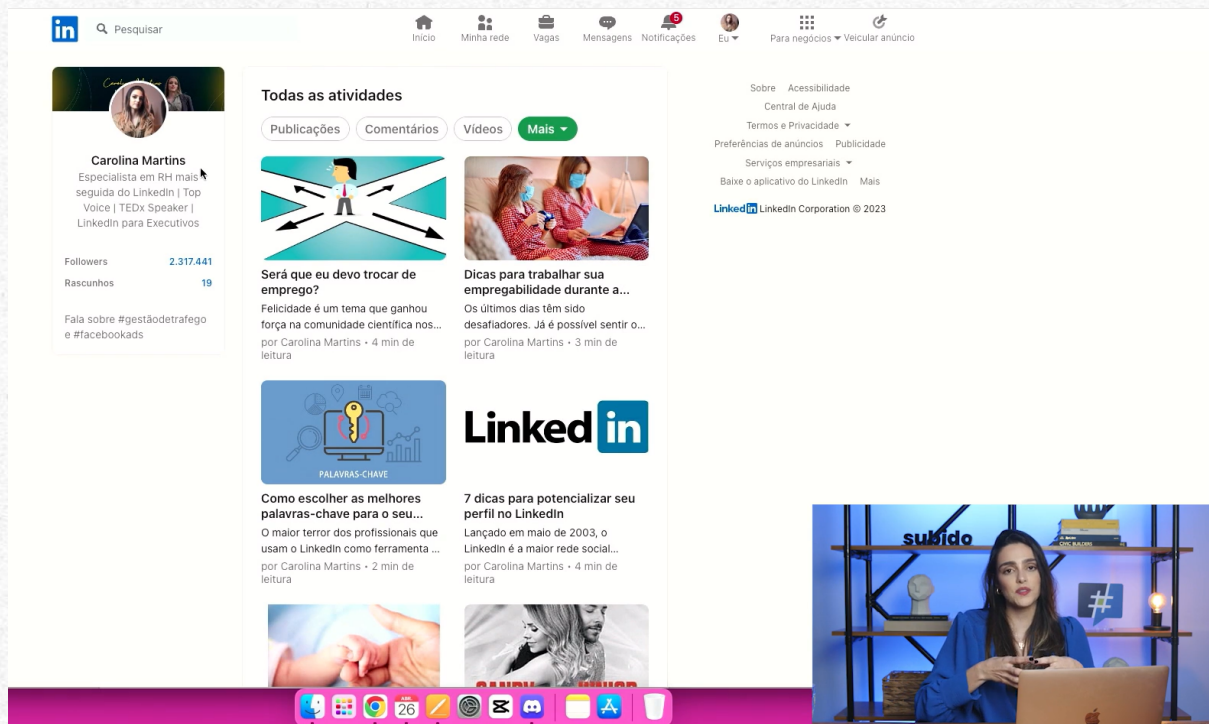
Menos de 20% das vagas	23%
De 20 a 50% das vagas	26%
De 50 a 80% das vagas	30%
De 80 a 100% das vagas	21%

[4.080 votos](#) • Falta 1 sem • [Ocultar resultados](#)

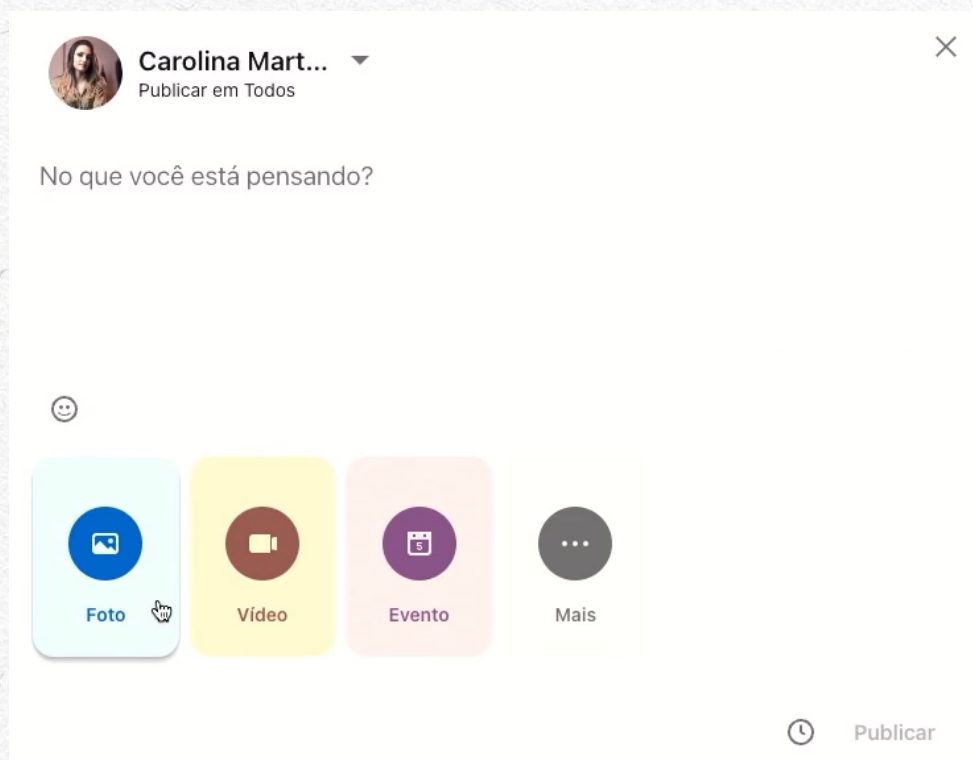
[Sobre](#) [Acessibilidade](#)
[Central de Ajuda](#)
[Termos e Privacidade](#) ▾
[Preferências de anúncios](#) [Publicidade](#)
[Serviços empresariais](#) ▾
[Baixe o aplicativo do LinkedIn](#) [Mais](#)

[LinkedIn](#) LinkedIn Corporation © 2023

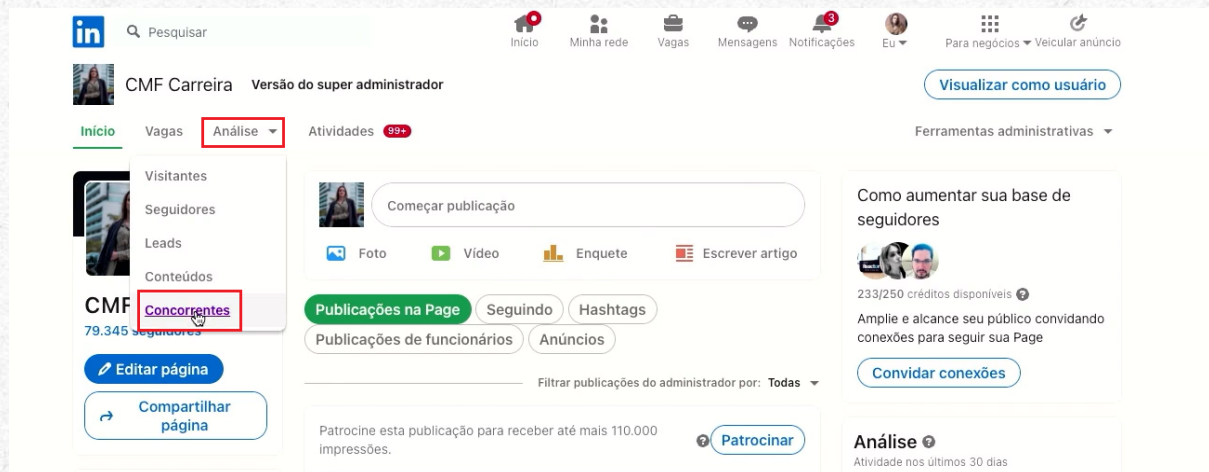
14 Os artigos aumentam a sua autoridade, mas os posts simples têm mais engajamento:



15 Os posts podem ser feitos através de fotos, vídeos, carrosséis, enquetes e outros formatos:



16 A LinkedIn Page pode ser uma boa opção para você, caso queira profissionalizar um pouco mais o seu serviço. Dentro dessa página, na aba “análise”, em “concorrentes”, você pode conhecer um pouco mais sobre seus concorrentes:



17 O LinkedIn vai fazer um comparativo entre páginas para até mostrar quem tem mais seguidores, por exemplo, e outros dados de engajamento. Dessa forma, você pode ter *insights* com o trabalho de outros produtores de conteúdo:

Análise da concorrência 26 de mar. de 2023 - 24 de abr. de 2023

[Editar concorrência](#) [Exportar](#)

Métricas de seguidores Classificação por novos seguidores

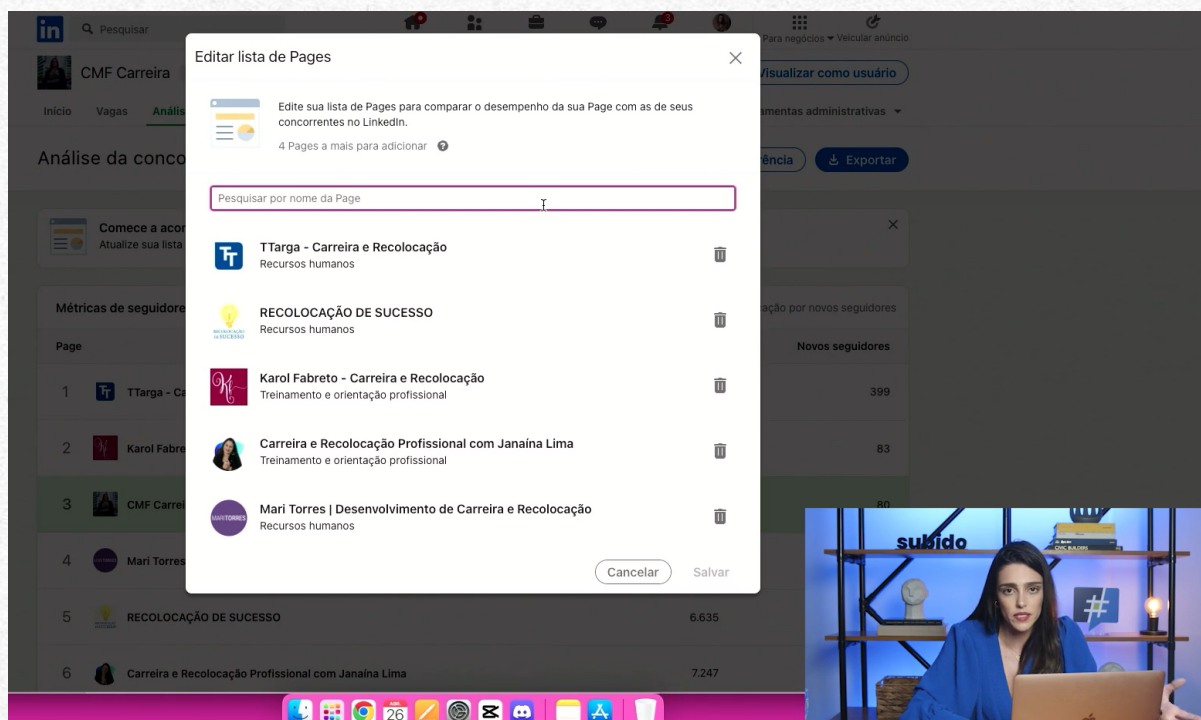
Page	Total de seguidores	Novos seguidores
1 Targa - Carreira e Recolocação	44.009	399
2 Karol Fabreto - Carreira e Recolocação	5.274	83
3 CMF Carreira	79.345	80
4 Mari Torres Desenvolvimento de Carreira e Recoloc...	2.763	
5 RECOLOCAÇÃO DE SUCESSO	6.635	
6 Carreira e Recolocação Profissional com Janaina Lima	7.247	

18 Para mapear a sua concorrência, clique em **“editar concorrência”**:

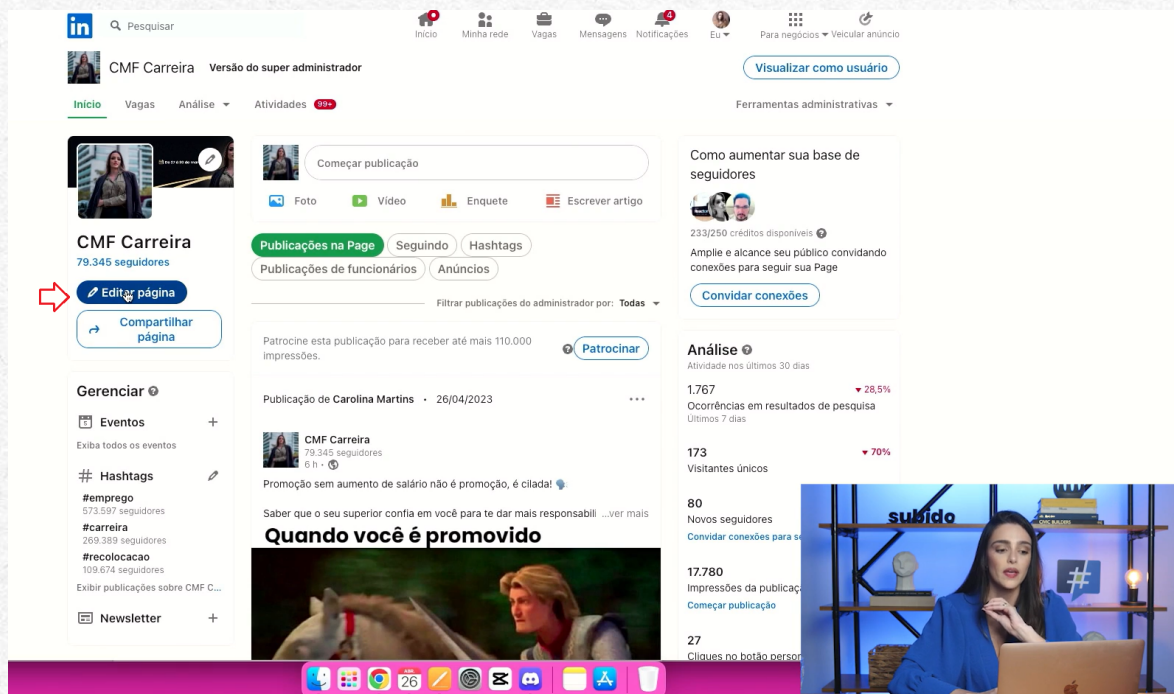
Análise da concorrência 26 de mar. de 2023 - 24 de abr. de 2023

[Editar concorrência](#) [Exportar](#)

Feito isso, selecione até 9 concorrentes para analisar:

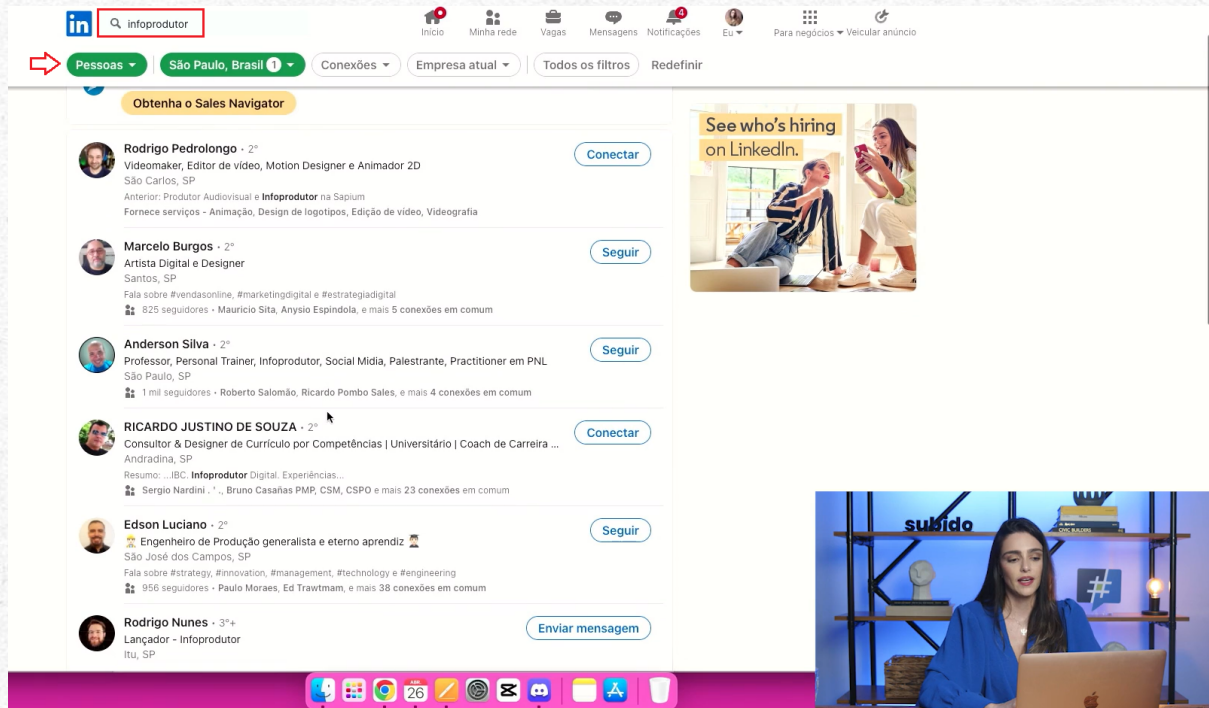


19 Caso você queira editar as informações da página, basta clicar em “**editar página**”:



20 Para encontrar clientes no LinkedIn, digite no campo de busca a profissão ou o nicho que você deseja prestar seus serviços e filtre a

localidade. O próximo passo é se conectar com os perfis que te chamarem atenção e iniciar a prospecção:



Tranquilo até aqui?

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