

MARKETING PESSOAL

Como definir objetivos no LinkedIn

por Priscila Stuani em 06/02/2019

Estratégia, objetivos gerais e específicos, organização, planejamento, personal branding, marketing pessoal... Tudo isso são conceitos que conhecemos e que podem nos ajudar a conquistar o que desejamos.

E com o LinkedIn não é diferente. Precisamos de uma sincronização de todas essas áreas. Mas o que costumamos fazer? Deixamos nosso perfil estático à espera de um milagre (seja uma contratação, convite para palestrar em eventos, parceria de negócios, prospecção de novos clientes e por aí vai).

Se você não quer mais contar com a sorte, que tal definir objetivos para o seu LinkedIn?

“ Lembre-se:

Uma estratégia, para ser clara e bem definida, deve ter objetivos quantificáveis, que nos ajudem a avaliar objetivamente se estamos navegando na direção que queremos.

Também é fundamental indicar alguns prazos para a concretização desses objetivos. Afinal de contas, objetivos claros permitem definir estratégias e ações para alcançá-los.

Imagine que eu tenha um perfil no LinkedIn com 50 contatos e que minha intenção é usar essa rede social para tornar minha marca pessoal visível. Primeiro, obviamente, eu tenho que ter minha marca claramente definida (imagem, valores, missão, visão, forças, elementos de diferenciação ...).

Você pode ler sobre isso neste post sobre a [marca pessoal](#).

Então, tenho que saber onde está meu cliente ou as pessoas do meu interesse e então devemos considerar alguns objetivos operacionais do LinkedIn para atingir esse objetivo geral.

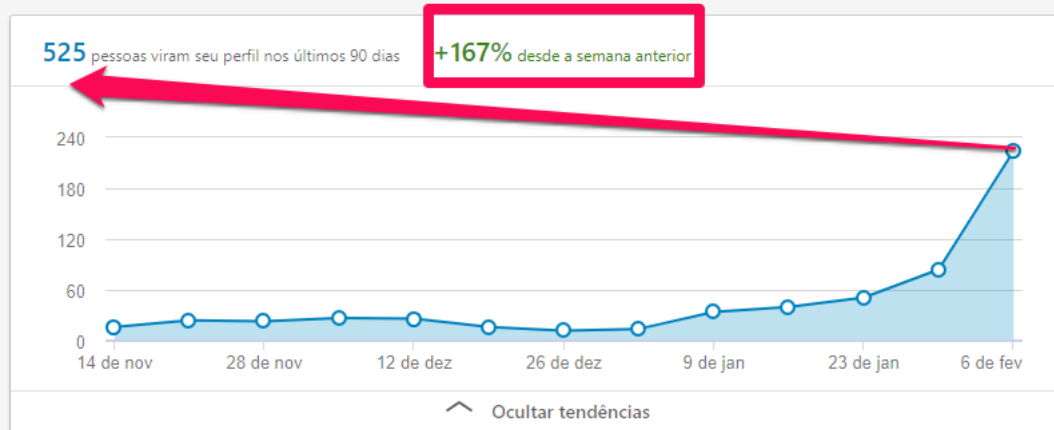
Os objetivos devem ser definidos em períodos determinados e progressivos, para avaliar o processo (3, 6, 12 meses, por exemplo).

Pode ser:

Obter um número adequado de contatos no LinkedIn em um determinado momento.

Aumentar as visualizações do meu perfil do LinkedIn.

Quem viu seu perfil



Obter um certo número de validações de minhas habilidades.



Priscila Stuani

Neuroeducadora | Facilitadora del aprendizaje

Competências e recomendações

Adicionar nova competência

Social Media · + de 99



Recomendada por Debora F S Araujo e mais 1 pessoa especializada nesta competência



Recomendada por 7 colegas de Priscila na Alura Cursos Online

Marketing Strategy · + de 99



Recomendada por Paulo Lima e mais 3 pessoas especializadas nesta competência



Recomendada por 5 colegas de Priscila na Alura Cursos Online

Blogging · + de 99



Recomendada por Henrique Carvalho e mais 2 pessoas especializadas nesta competência



Recomendada por 6 colegas de Priscila na Alura Cursos Online

Conhecimento do setor

Strategic Planning · + de 99

Business Process · 92

B2B Marketing · 90

IT Outsourcing · 78

Receba um número definido de recomendações.



Recebidas

Fornecidas



Junior Martins · 1º

Desenvolvedor Android | Kotlin | Jetpack Compose

Em 16 de setembro de 2023, Junior era cliente de Priscila

Tive o privilégio de contar com o auxílio da Priscila nesta nova fase da minha carreira.

Ela me ajudou com ótimos insights para refinar meu perfil no LinkedIn, além de auxiliar com uma revisão completa do currículo, destacando os pontos mais relevantes com foco no meu objetivo atual de carreira e indicando quais aspectos os recrutadores podem considerar mais importantes. Tudo em algumas sessões bem práticas e com uma didática incrível. A Priscila é uma excelente profissional!



Tiago Lima · 1º

Desenvolvedor Front-end e Back-end | Microsoft Azure Certified

Em 15 de novembro de 2022, Tiago era cliente de Priscila

Priscila Stuari é uma excelente profissional e demonstra um tremendo domínio em Neurociência compartilhando seu vasto conhecimento em cursos e palestras que agregam muito valor nos ajudando a solucionar problemas do cotidiano profissional. Super recomendo seu trabalho!

Exibir todas as 110 recebidas

Aumentar o número de entrevistas e / ou pedidos de colaboração.

Aumentar o número de interações no conteúdo que compartilho.

in Q Pesquisar

Início Minha rede Vagas Mensagens Not

Priscila Stuari
Neuroeducadora |
Facilitadora del
aprendizaje
Visualizar perfil completo

5.556 seguidores

Gerenciar
Privado
Seus seguidores
Seus rascunhos

42 gostaram · 6 comentários

2.038 visualizações da sua publicação no feed

Você pode ver o que publiquei clicando [aqui](#).

Objetivos

Para alcançar esses objetivos, devemos estar cientes de que a estratégia no LinkedIn a seguir deve ser a de tomar ações para ser mais visível.

Ações que incentivam visitas ao perfil (parabéns, visitas a outros perfis, mensagens diretas, validar as habilidades dos outros ...).

Ações que melhorem a qualidade do perfil (solicite recomendações a ex-colegas de trabalho, peça por mensagem a contatos conhecidos ou ex-colegas de trabalho para validar as habilidades que eles consideram, validar habilidades de outros perfis ...).

Ações que incentivam a interação (compartilhe informações, faça comentários em outras publicações, ...).

Quais ações estratégicas posso gerar no LinkedIn para aumentar minha visibilidade?

Aumentar a quantidade de contatos é interessante. Aconselho uma maneira diferente de agir entre convites recebidos e convites enviados:

Aceite os convites que chegar. Talvez o perfil não seja especialmente interessante para meu objetivo profissional, mas talvez para um de seus contatos possa ser. Pode ser também que a priori pareça desinteressante, mas na verdade é.

Escolha quem quer te ver. Por exemplo, se eu quiser que uma empresa veja meu perfil, posso convidar pessoas dessa empresa. Quando você aceita alguém de uma empresa, provavelmente já tem acesso a muitos outros que trabalham lá. Você pode ser conhecido por eles. Escolha bem os contatos, ou seja, as pessoas da sua profissão, das empresas do seu setor, técnicos de RH, pessoas com um grande número de contatos de primeiro nível (isso aumentará sua visibilidade nas buscas que são realizadas). Além disso, não podemos esquecer de outros benefícios indiretos: para ter mais pessoas como contato, podemos aparecer em mais buscas realizadas por pessoas que estão recrutando, por exemplo.

Valide as habilidades de seus contatos. É uma corrente e encoraja-os a validar, talvez o seu também.

Felicite seus contatos por seu aniversário de trabalho ou mudança de emprego. Incentivar a interação, bem como visitar o seu perfil. Mesmo que você tenha escolhido bem seus contatos, sua nova empresa poderá interessá-lo e ser um possível novo cliente, ou talvez você esteja interessado em contratar seu perfil.

Envie uma mensagem de gratidão a alguém que aceitou você como um contato. Isso gera inter-relação. É assim que eles podem te conhecer e visitar seu perfil.

Compartilhe com alguém um conteúdo que você acha que pode lhe interessar.

O LinkedIn dá a opção de escrever posts através do Pulse.

Sobre o perfil, em suma, boa foto, bom título profissional, bom resumo e suas palavras-chave em todo o texto, acima de tudo, no título que mais o define.

Convite para eventos: você pode enviar uma mensagem para os contatos que possam estar interessados em um webinar que você organiza ou uma ação de apresentação de rede ou de produto.

Além dessas estratégias no LinkedIn para atingir nosso objetivo, podemos controlar uma série de indicadores para avaliar nossa evolução no LinkedIn, mas isso será no próximo post.

A fim de capturar essas estratégias e ver se estamos melhorando com o nosso LinkedIn, é vital fazer um registro com os objetivos e indicadores do LinkedIn. Anote em um caderno ou dê prints nas telas e salve num arquivo para você acompanhar sua evolução. Como por exemplo:

Painel de Vendas Sociais

Share



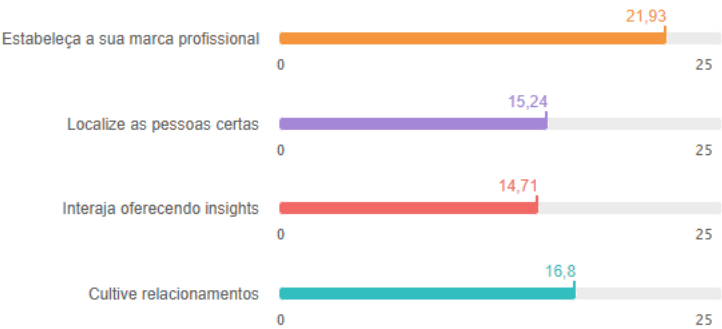
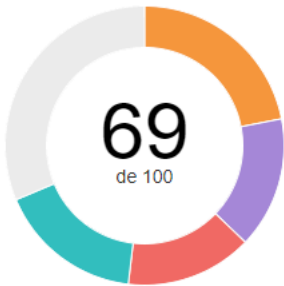
Priscila Stuari
Neuroeducadora | Facilitadora del aprendizaje

Top 2%
Ranking de SSI no setor

Top 12%
Ranking de SSI na rede

Social Selling Index - Hoje

Seu Índice de Vendas Sociais (SSI) calcula a sua eficácia em estabelecer sua marca profissional, localizar as pessoas certas, interagir utilizando insights e cultivar relacionamentos de confiança. Atualizado diariamente. [Saiba mais](#)



E então, gostou de tudo isso?
Está disposto a colocar em prática? Compartilhe comigo sua opinião!

Abraços e até a próxima!

Priscila Stuari
ψ Psicóloga clínica
CRP: 06/193357
WhatsApp para agendamento de sessão: (11) 94377-7677
contato@priscilastuani.com.br

Design desenvolvido orgulhosamente por [Lucas Souza](#), criador do [Na cara do gol com Lucas Souza](#).

< ARTIGO ANTERIOR

Os 3 erros mais comuns ao falar em público

PRÓXIMO ARTIGO >

6 coisas que você não deve dizer em uma entrevista de emprego



AUTORA PRISCILA STUANI

f tw G+ in

Priscila Stuari, Psicóloga Clínica, Planejamento e Transição de Carreira. Com uma abordagem humanista existencial fenomenológica, contribuo na promoção do autoconhecimento, autenticidade e bem-estar. Junte-se comigo na busca de significado e sucesso pessoal.

CONFIRA TAMBÉM

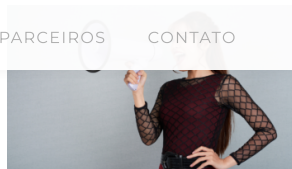
< >



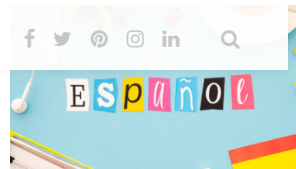
Lifelong Learning:
Desenvolvendo Competências
para um Mundo BANI



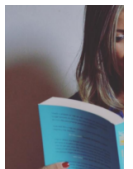
Desafios na construção de
uma Carreira Significativa



Comunicação, pra que te
quero?



Como potencializar seu
aprendizado em Espanhol



Como me tornei um
profissional de cursos online

ALSO ON PRISCILA STUANI

Klout e a importância de medir a sua ...

7 anos atrás · 1 comentário

O Klout é uma medida de
influência e alcance do
Social Media. É muito ...

Programadores: como usar 4 plataformas ...

7 anos atrás · 11 comentários

Conheça e aprenda como
usar 4 plataformas para
gerenciar a sua marca ...

Os melhores bancos de imagens gratuitas

5 anos atrás · 1 comentário

Se você está procurando os
melhores bancos de
imagens grátis, neste ...

A importância dos ciclos de sono na ...

6 anos atrás · 1 comentário

Se você soubesse o que
uma boa noite de sono pode
fazer pela sua ...

[Ebook Grátis] 5 Passos para ...

7 anos atrás · 1 comentário

Baixe gratuitamente o
ebook, e aprenda 5 Passos
para desenvolver a sua ...



Upvote



Funny



Love



Surprised



Angry



Sad

8 Comentários

Entrar ▼

G

Participe da discussão...

FAZER LOGIN COM

OU REGISTRE-SE NO DISQUS ?

Nome

1

Compartilhar

Mais votados

Mais recentes

Mais antigos

A

Aline Korndorfer

um ano atrás

Tenho trabalhado no meu LinkedIn desde que resolvi mudar de carreira. Mas parece que nunca pensamos o suficiente sobre certas ferramentas. Obrigada por abordar mais profundamente sobre os objetivos do LinkedIn. Parabéns pelo artigo, ele é muito útil. Grato

0 0 Responder Compartilhar ›



Mariana

um ano atrás

Me fez que eu preciso aprender e dar mais importância ao meu perfil. Preciso começar a trabalhar nele para chegar aonde quero. Obrigada Priscila!

0 0 Responder Compartilhar ›



SaymonPires

um ano atrás

bacana!

0 0 Responder Compartilhar ›

V

Vanessa

um ano atrás

Parabéns, Priscila me fez abrir os olhos pois eu não ligava pro meu perfil no LinkedIn, pois eu não sabia que era isso tudo.

0 0 Responder Compartilhar ›

S

Sabrina Romero

um ano atrás

Parabéns pelo artigo, esclarecedor. Me deu direção de como interagir melhor na plataforma de forma positiva.

0 0 Responder Compartilhar ›

C

Charles de Araújo Cerqueira

um ano atrás

Parabéns, Priscila Stuan! Esse artigo fez abrir mais meu leque, para alcançar meu alvo no LinkedIn.

0 0 Responder Compartilhar ›



Guilherme Pereira Mello

um ano atrás

Esse artigo me fez ver mais ainda o quão pouco eu entendia de LinkedIn. Nem esses recursos estatísticos eu conhecia. Muito bom esse artigo. Parabéns!

0 0 Responder Compartilhar ›



Evelin N. Lima (Vel)

um ano atrás

Priscila eu amei seu texto, anotei algumas coisas que eu já fazia, mas não tinha certeza se era ok e outras várias que penso que vão fazer meu perfil no LinkedIn ser impulsionado! Estou começando a estudar sobre tecnologia agora, especificamente em UX Writer, e querendo muito começar a escrever sobre minha experiência inicial e os conhecimentos que já tenho e se cruzam com minha jornada, mas sabe aquele medo de soar meio tosco ou irrelevante? Ainda não superei essas coisas, mas seu texto me encorajou bastante, apesar de não ser focado nisso... Parabéns pelo trabalho!

[Inscreva-se](#)[Privacidade](#)[Política de Proteção de Dados](#)

CONFIRA TAMBÉM

[AUTOCONHECIMENTO](#) | [PRODUTIVIDADE](#)[10 Dicas Infalíveis para Manter o Foco e Alavancar sua Produtividade](#)[AUTOCONHECIMENTO](#) | [PRODUTIVIDADE](#)[A importância dos ciclos de sono na produtividade](#)[CARREIRA](#) | [PRODUTIVIDADE](#)[11 técnicas para aumentar sua energia mental, motivação e memória](#)[MARKETING PESSOAL](#)[Como definir objetivos no LinkedIn](#)

CATEGORIAS

AUTOCONHECIMENTO	24
CARREIRA	19
EDUCAÇÃO	2
LIDERANÇA	1
LIFESTYLE	5
MARKETING PESSOAL	8
MATERIAIS	4
PERSONAL BRANDING	8
PRODUTIVIDADE	11

CONTEÚDO EXCLUSIVO



Assine nossa Newsletter:

Receba nosso conteúdo exclusivo, além de dicas e conselhos. **Nós respeitamos sua privacidade.**

[HOME](#)[SOBRE](#)[SERVIÇOS](#)[PARCEIROS](#)[CONTATO](#)

QUERO RECEBER!

FALE COMIGO

Priscila Stuani: Psicologia Clínica, Planejamento de Carreira e Criatividade. Com uma abordagem humanista, promovemos autoconhecimento, autenticidade e bem-estar. Junte-se a nós na busca de significado e sucesso pessoal.

📍 São Paulo - SP

☎ +55 (11) 94377-7677

✉ contato@priscilastuani.com.br

CONFIRA TAMBÉM

1. 10 Dicas Infalíveis para Manter o Foco e Alavancar sua Produtividade
2. A importância dos ciclos de sono na produtividade
3. 11 técnicas para aumentar sua energia mental, motivação e memória

MENU

[HOME](#)[SOBRE](#)[SERVIÇOS](#)[PARCEIROS](#)[CONTATO](#)