



O que é o SSI do LinkedIn!!!

O SSI (O Social Selling Index) Índice de Venda Social é um indicador dividido em 4 categorias que avalia e compara o desempenho dos usuários do LinkedIn com um valor que vai de 0 até 100 .

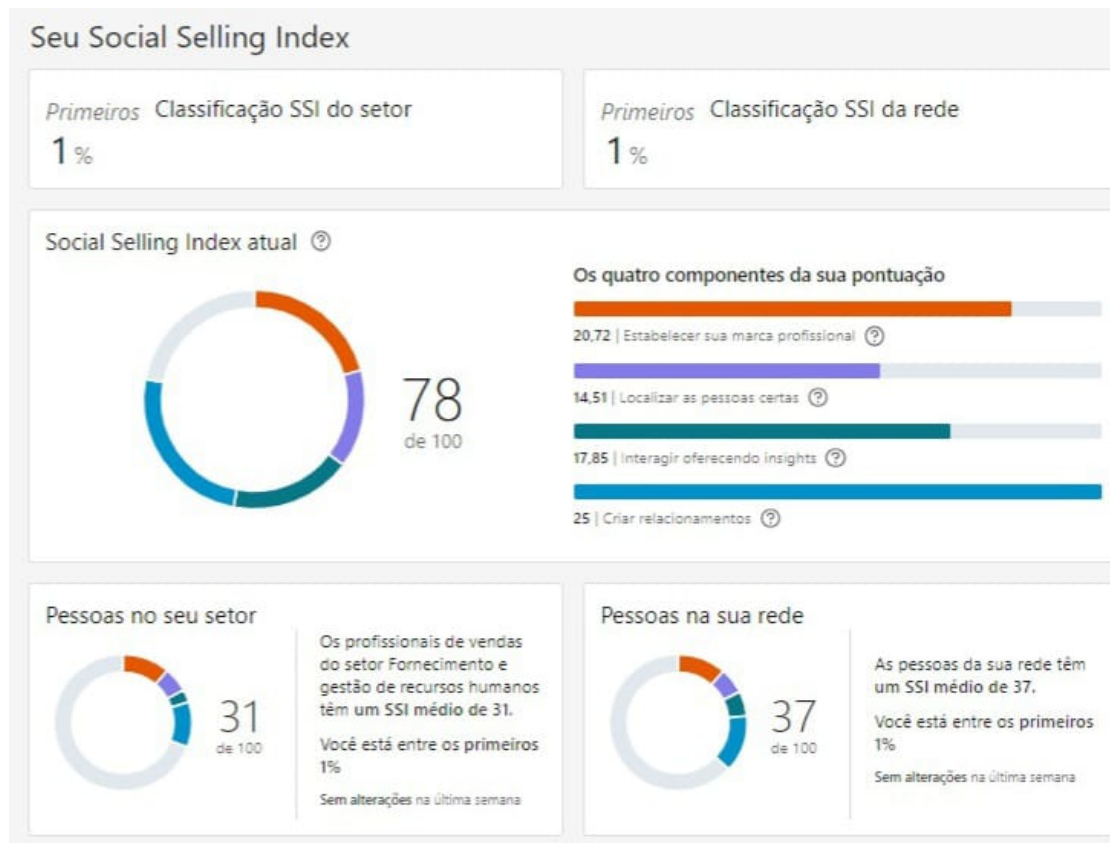
O LinkedIn fez uma pesquisa com usuários que possuíam um alto SSI, veja alguns dos resultados:

- Eles conquistam 45% mais oportunidades por quartil.
- São promovidos 17 meses mais cedo.
- São 51% mais prováveis de atingir suas metas de vendas.
- Os usuários com perfis completos são 40 vezes mais propensos a receber oportunidades através do LinkedIn" - Dados do LinkedIn;

Agora você deve estar curioso para saber qual é o resultado do seu SSI né? Então confira o seu pelo link a seguir

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

Nessa mesma página você pode conferir o histórico de variação do seu SSI nas últimas 6 semanas, a média do SSI das pessoas do seu setor e da sua rede.



Segue abaixo uma avaliação:

- Se você possui um SSI abaixo de 60: Você precisa melhorar isso!
- Se você possui um SSI entre 60 e 70: Você está pegando o jeito!
- Se você possui um SSI entre 70 e 80: É muito bom, mas pode ficar melhor!
- Se você possui um SSI entre 80 e 89: Excelente! Você é um usuário avançado do LinkedIn!
- Se você possui um SSI entre 90 e 100: Parabéns! Você definitivamente é um usuário do Sales Navigator :)

IMPORTANTE: Foque na métrica do seu setor, essa é a que vai definir você aparecer nas buscas de um recrutador. Quem fez transição, altere o setor. Clique no seu perfil, conta, vá em configurações e privacidade, informações do perfil, vá em nome, localidade, setor, o linkedin disponibiliza essas três: Tecnologia e Informação, Tecnologia, Informação e Internet e Tecnologia,

Informação e Mídia, escolha uma, atualize e salve. Não esqueça que seu título tem que estar de acordo com o setor. Feito isso, você aumenta ser mais visível para os recrutadores.

Cada uma das 4 categorias do SSI possui 25 pontos, segue abaixo cada uma delas e as ações que você deve realizar para melhorar o seu resultado:

1. Estabeleça a sua marca profissional - Estabelecer sua marca profissional

Complete seu perfil tendo o cliente (no caso de vocês recrutadores) em mente. Publique conteúdo útil para se tornar um líder inovador no setor.

- Tenha um perfil com força de campeão no LinkedIn - Preencha o máximo de seções e corretamente. Conforme orientações enviadas nas análises.
- Evite muitos símbolos, pode colocar, mas com moderação. Procure escrever mais.
- Mesmo que o seu perfil seja campeão, pode ser que ele não esteja 100% completo. Nesses casos o próprio LinkedIn vai recomendar o que você deve fazer para ajustar isso. Fique atento aos números abaixo da categoria.
- Se você tem alguma apresentação, vídeo ou algum outro conteúdo que possa enriquecer a sua marca pessoal, adicione no seu perfil nas seções de resumo ou experiências. Aqui pode ser as imagens (prints) dos projetos na seção Projetos!

Olhem esse exemplo de um colega de vocês:

Projeto Argentina Campeón

Landing Page da conquista da Copa do mundo da Seleção Argentina de Futebol, feito com HTML, CSS e JavaScript.



Projeto Campeón ARG 🏆

HTML | CSS | JavaScript

Repositório: <https://github.com/matias-ezequiel-correa/projeto-argentina-campeon>

Projeto FC Barcelona

Uma página web de landing page sobre Fútbol Club Barcelona, feito apenas com HTML e CSS.



Projeto FC Barcelona 🇪🇸

HTML | CSS

Repositório: <https://github.com/matias-ezequiel-correa/projeto-fcbarcelona>

Projeto Formulário

Um projeto sobre um Formulário com Validação, feito com HTML, CSS e JavaScript.



Projeto Formulário 📄

HTML | CSS | JavaScript

Repositório: <https://github.com/matias-ezequiel-correa/formulario-com-validacao-quest-devquest>

Projeto List. Guardiões da Galaxia

Uma listagem sobre os personagens dos "Guardiões da Galáxia", feito com HTML, CSS e JavaScript.



Projeto List. Guardiões 🚀

HTML | CSS | JavaScript

Repositório: <https://github.com/matias-ezequiel-correa/projeto-guardians-of-the-galaxy>

- Nunca utilize parágrafos no seu sobre com mais de 4 linhas, isso facilita a leitura e não deixa a leitura cansativa.
- Seja endossado e endosse as competências de suas conexões. Vá lá nas competências e recomende.
- Peça e envie recomendações para suas conexões.
- Publique artigos (ganho de seguidores por conta das publicações também pesa no cálculo dessa categoria).

2. Localize as pessoas certas - Encontre as conexões certas com mais precisão e em menos tempo utilizando ferramentas de pesquisa eficazes.

- Quando você for pesquisar por uma pessoa no LinkedIn, não “atire para qualquer lado”. Foque nas pessoas de sua área que são da sua área e recrutadoras.
- Responda a seguinte pergunta: Quem são as pessoas que realmente podem me ajudar a conquistar a oportunidade que

eu desejo? São essas pessoas que você deve localizar através do LinkedIn.

- Utilize a pesquisa avançada do LinkedIn, assim como seus filtros, para achar exatamente essas pessoas.
- Veja também as pessoas que estão visitando o seu perfil no LinkedIn e verifique o perfil delas, se for alguém relevante para você, porque não adicionar essa pessoa?

3. Interaja - Interaja oferecendo Insights, compartilhe atualizações que promovam diálogos e fortaleçam relacionamentos.

- Curta, comente e compartilhe conteúdos que julgar interessante para suas conexões. Excelente oportunidade para você ajudar os outros e se ajudar. :)
- Participe ativamente dos grupos no LinkedIn, em outras palavras, curta, comente e compartilhe (sim, novamente rs).
- Responda aos comentários que receber nas suas atualizações e publicações

4. Cultive Relacionamentos - Crie relacionamentos de confiança com as pessoas, podem ser decisores ou não, para fortalecer sua rede.

- Convide as pessoas utilizando o convite personalizado. Olha essas orientações:

Ex: “Olá, tudo bem? Sou Desenvolvedor Full Stack e vi seu post referente à XYZ e gostei muito do conteúdo e da forma como escreve. Será muito enriquecedor tê-lo(a) em minha rede. Gostaria muito de me conectar com você.

Um ótimo dia!”

Quanto mais personalizado melhor, mas até mesmo os mais genéricos são melhores do que nada.

Lembre-se que essa é a sua única oportunidade de convencer alguém a aceitar ou não o seu convite.

Se você estiver buscando novas oportunidades profissionais e estiver se conectando com um profissional de Recursos Humanos, pode utilizar esse campo da seguinte forma:

“Busco Recolocação ou Oportunidade na área de Desenvolvimento e tenho conhecimento nas tecnologias, X, Y e Z. Tenho grande admiração pela empresa em que você trabalha e seria um grande passo profissional e pessoal para mim, fazer parte dela. Lhe envio meu currículo para que possa verificar minhas habilidades e aderência à vaga que possa estar trabalhando.

Fico à disposição para conversarmos e falar mais sobre meus conhecimentos”

Obrigado(a) pela atenção!

- Todos esses passos são apenas modelos estruturais e espero que lhe sirvam de inspiração, o objetivo aqui não foi e nem nunca será lhe dar um template pronto. Adapte como se sentir melhor. Que fale mais a sua língua. Mas evite gírias e palavras que não seriam muito profissionais.
- O que eu realmente quero é que você entenda a lógica e desenvolva o seu convite personalizado da forma mais adequada possível.

Uma vez conectado, envie uma mensagem de boas vindas e responda as mensagens que receber. De nada adianta você adicionar várias pessoas e elas serem apenas mais um número para você.

Bora pra cima pessoal!!!!  