

Estrategia, objetivos gerais e específicos, organização, planejamento, personal branding, marketing

Como definir objetivos no LinkedIn

contratação, convite para palestrar em eventos, parceria de negócios, prospecção de novos clientes e por ai 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.

MARKETING PESSOAL

♦ por Priscila Stuani em 06/02/2019

**(f)** 

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

Então, tenho que saber onde está meu cliente ou as pessoas do meu interesse e então devemos

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.

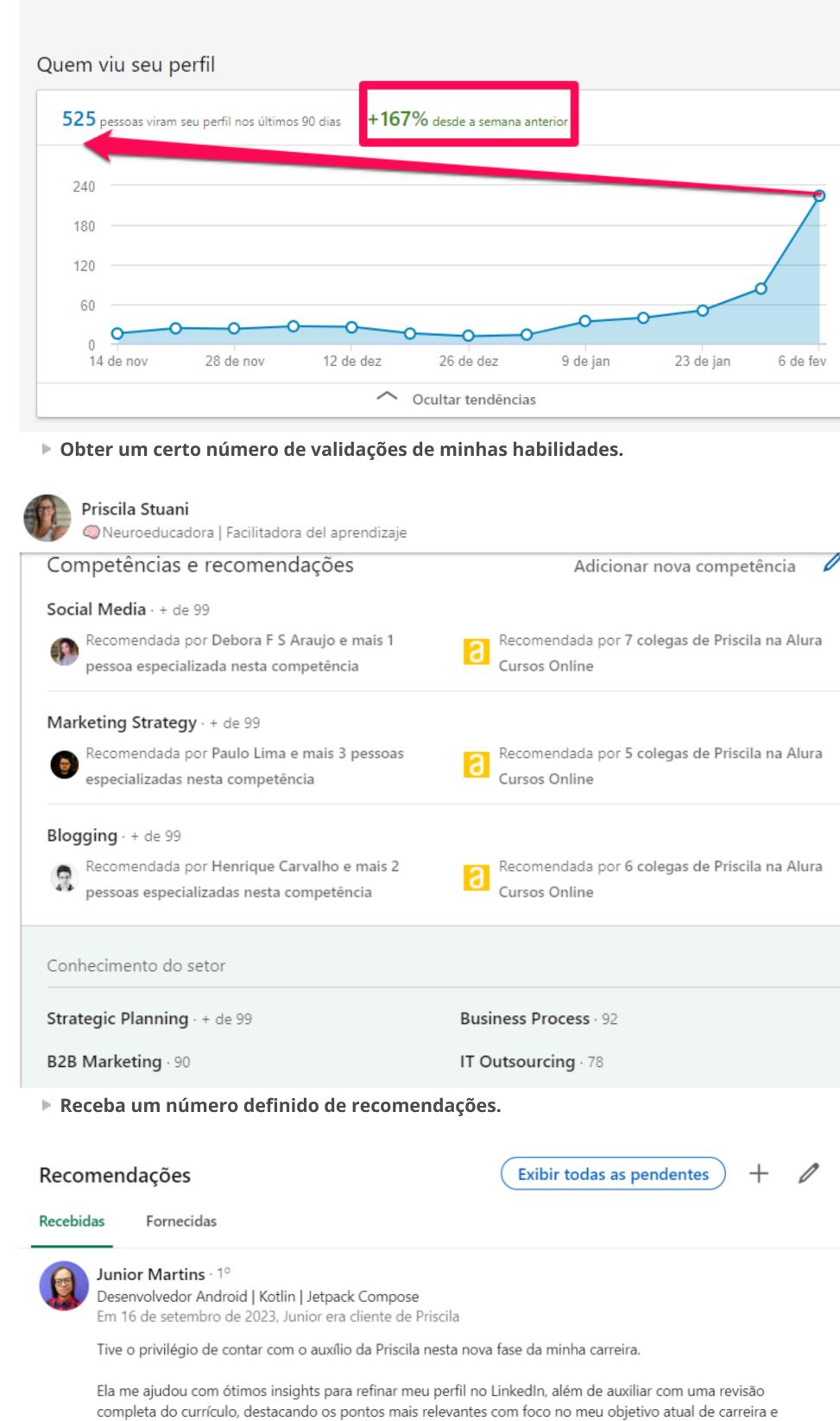
considerar alguns objetivos operacionais do LinkedIn para atingir esse objetivo geral. Os objetivos devem ser definidos em períodos determinados e progressivos, para avaliar o

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.

回 ፠ Q Pesquisar



▶ Aumentar o número de entrevistas e / ou pedidos de colaboração. Aumentar o número de interações no conteúdo que compartilho. ይዲ 白 மெ Q Pesquisar Vagas Início Minha rede

práticas e com uma didática incrível. A Priscila é uma excelente profissional!

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

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

do cotidiano profissional. Super recomendo seu trabalho!

Tiago Lima · 1°

indicando quais aspectos os recrutadores podem considerar mais importantes. Tudo em algumas sessões bem

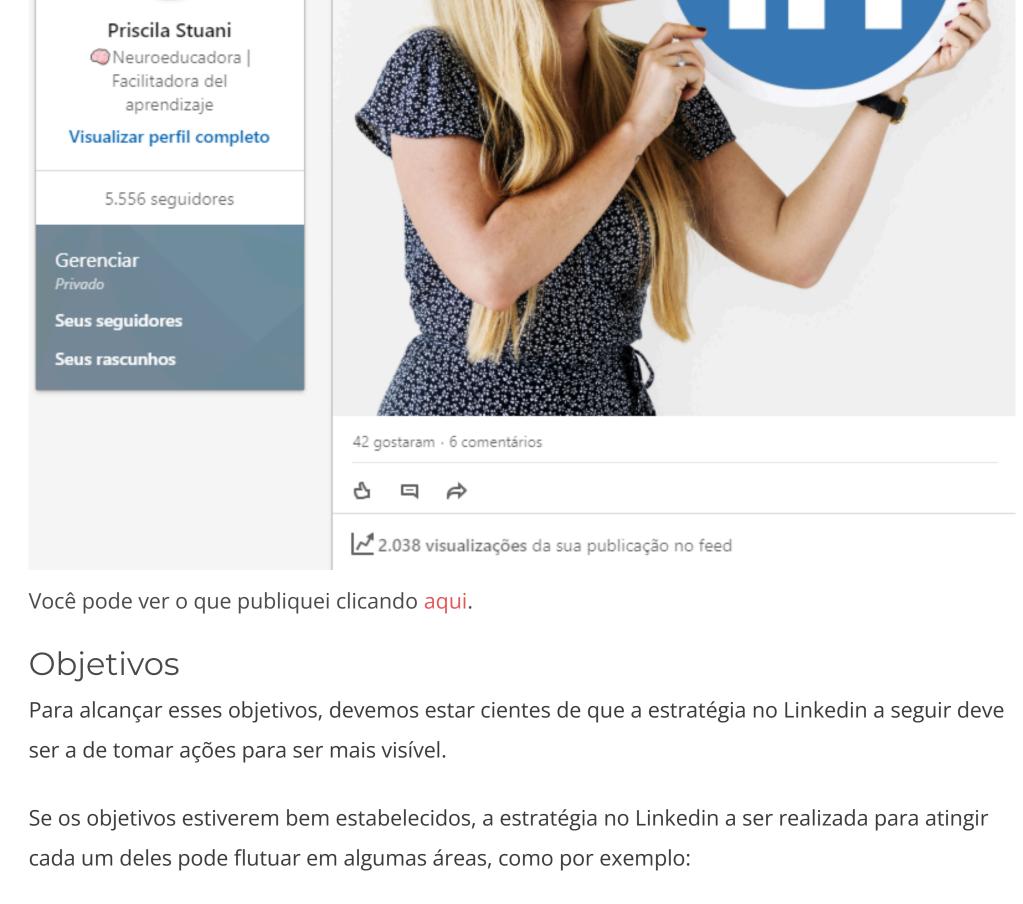
Priscila Stuani é uma excelente profissional e demonstra um tremendo domínio em Neurociência compartilhando

恒

Mensagens No

seu vasto conhecimento em cursos e palestras que agregam muito valor nos ajudando a solucionar problemas

Exibir todas as 110 recebidas



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

Ações que incentivam visitas ao perfil (parabéns, visitas a outros perfis, mensagens diretas,

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 quechegar. 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

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

convidar pessoas dessa empresa. Quando você aceita alguém de uma empresa,

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.

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

**Linked** in <sub>®</sub> Social Selling Index

Painel de Vendas Sociais

Priscila Stuani

Neuroeducadora | Facilitadora del

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

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.

▶ Sobre o perfil, em suma, boa foto, bom título profissional, bom resumo e suas palavras-chave

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:

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.

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 Estabeleça a sua marca profissional

Localize as pessoas certas

Interaja oferecendo insights

in Share

12%

Ranking de SSI na rede

25

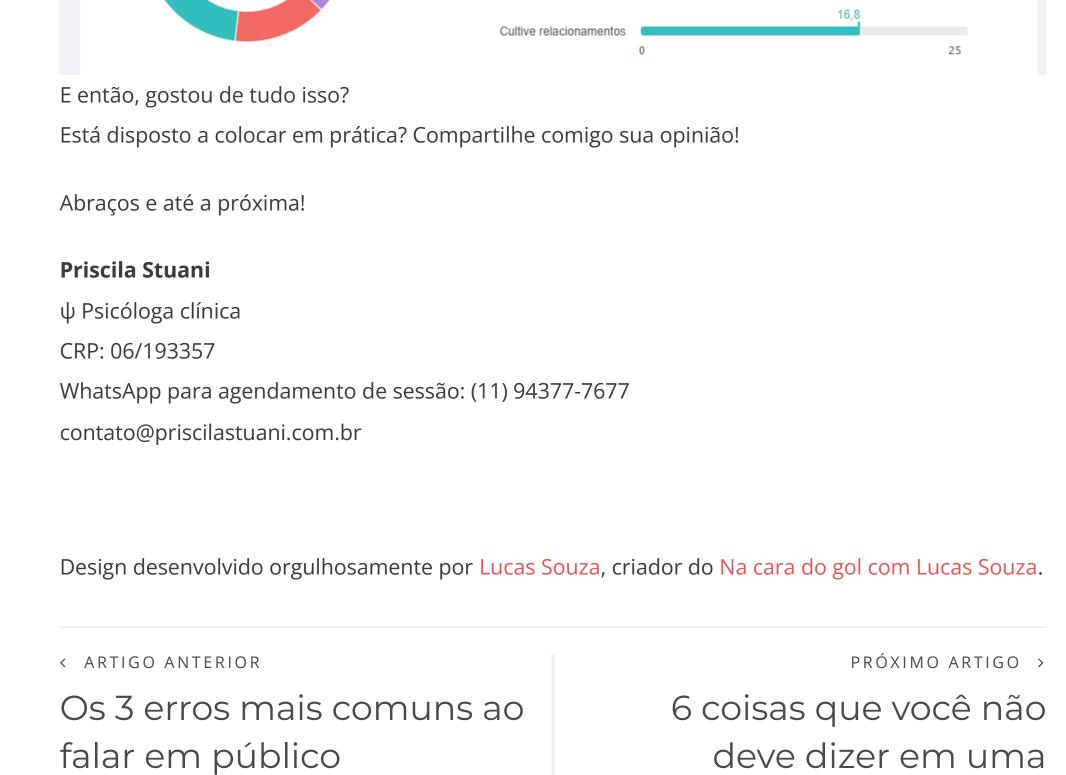
25

entrevista de emprego

Comunicação, pra que te quero?

< >

Ranking de SSI no setor



Desafios na construção de uma

Carreira Significativa

Priscila Stuani, Psicóloga Clínica, Planejamento e Transição de Carreira. Com uma

autoconhecimento, autenticidade e bem-estar. Junte-se comigo na busca de significado

abordagem humanista existencial fenomenológica, contribuo na promoção do

AUTORA PRISCILA STUANI

f 💆 G+ in

e sucesso pessoal.

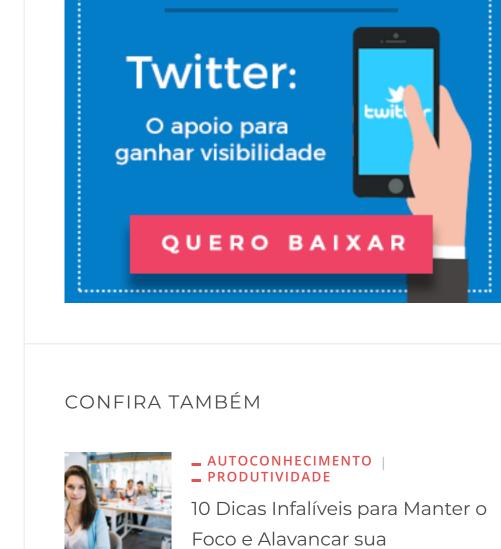
CONFIRA TAMBÉM

Lifelong Learning:

para um Mundo BANI

Desenvolvendo Competências





**EBOOK GRÁTIS** 

11 táticas para aumentar sua energia mental, motivação e

Produtividade

AUTOCONHECIMENTO |PRODUTIVIDADE A importância dos ciclos de sono

na produtividade Como definir objetivos no

LinkedIn

CATEGORIAS AUTOCONHECIMENTO

CARREIRA EDUCAÇÃO LIDERANÇA LIFESTYLE MARKETING PESSOAL MATERIAIS PERSONAL BRANDING PRODUTIVIDADE

Assine nossa Newsletter:

CONTEÚDO EXCLUSIVO

Receba nosso conteúdo exclusivo, além de dicas e conselhos. **Nós** respeitamos sua privacidade. Seu email... QUERO RECEBER!

10 Dicas Infalíveis para Manter o

CONFIRA TAMBÉM

MENU

HOME

© 2023 Priscila Stuani - Todos os direitos reservados. | Desenvolvido orgulhosamente por Lucas Souza, criador do Na cara do gol com Lucas Souza.

FALE COMIGO

Priscila Stuani: Psicologia Clínica,