

1. Investidores (pessoas físicas que investem em FIs)

Esse é o público principal, formado por pessoas que já investem ou querem começar.

Como encontrar no LinkedIn

- Pesquise por palavras-chave no campo de busca:
 - "Fundos Imobiliários"
 - "FIs"
 - "Investidor de FIs"
 - "Renda Passiva"
 - "Investidor pessoa física"
 - "Investimentos imobiliários"
- Filtros avançados:
 - **Localização:** Brasil (ou região que deseja focar)
 - **Cargo:** investidor, investidor iniciante, investidor autônomo
 - **Setor:** serviços financeiros, investimentos, consultoria



Extra: Use o LinkedIn para encontrar **grupos** relacionados a FIs:

- *FIs Brasil*
- *Fundos Imobiliários e Renda Passiva*
- *Investidores Iniciantes em Fundos Imobiliários*

Esses grupos são ótimos para compartilhar conteúdo.

Como interagir com eles

- Criar posts educativos sobre FIs no seu feed.
- Participar ativamente de grupos com respostas úteis.
- Convidar para testar a **versão beta** do app através de mensagens personalizadas.



Mensagem exemplo:

Oi [nome], tudo bem?

Vi que você se interessa por Fundos Imobiliários e queria te contar que estou desenvolvendo uma ferramenta chamada **MonitorFIIs**, para ajudar investidores a acompanhar seus fundos de forma simples.

Gostaria de te enviar o link da versão beta para você experimentar?

2. Profissionais do Mercado Financeiro

Consultores, educadores financeiros e analistas são multiplicadores — se eles gostarem do app, **podem indicar para dezenas ou centenas de clientes**.

Como encontrar no LinkedIn

- Pesquise cargos e certificações relevantes:
 - "Consultor financeiro"
 - "Planejador financeiro"
 - "Analista CNPI"
 - "Educador financeiro"
 - "Especialista em Fundos Imobiliários"
 - Use **busca booleana**:
 - ("fundos imobiliários" OR FIIs) AND ("consultor financeiro" OR "educador financeiro")
 - Filtros adicionais:
 - **Setor:** Serviços financeiros, investimentos, bancos
 - **Certificações:**
 - CFP (Certified Financial Planner)
 - CNPI (Analista de Investimentos)
 - CPA-20 ou CEA (Anbima)
-

Como interagir com eles

- **Comentar em posts** desses profissionais mostrando insights técnicos.
- Enviar **convites personalizados** explicando que você está criando uma ferramenta inovadora.

Mensagem exemplo:

Oi [nome], tudo bem?

Acompanho seu conteúdo sobre investimentos e vejo que você trabalha ajudando pessoas a tomarem melhores decisões financeiras.

Estou desenvolvendo o **MonitorFIIs**, um app para simplificar a análise de Fundos Imobiliários. Acho que pode ser uma ferramenta útil para você e seus clientes.


Gostaria de te enviar o link para você conhecer?

3. Empreendedores e entusiastas de tecnologia

Esse público não necessariamente será usuário, mas pode **ajudar a divulgar** e até abrir portas para parcerias ou investimentos.

Como encontrar no LinkedIn

- Pesquise por palavras-chave:
 - "Startup"
 - "SaaS"
 - "Tech founder"
 - "Product manager"
 - "Investidor anjo"
- Filtros:
 - **Setor:** Tecnologia, Inovação, Startups
 - **Cargo:** Fundador, CEO, CTO, Growth, Product Manager

 Extra: Procure pessoas que interagem com perfis como **Distrito, ACE Startups, Endeavor, Hotmart, Nubank**, etc.

Como interagir com eles

- Criar conteúdo sobre **como você está construindo o app** (processo, tecnologia, decisões estratégicas).
- Pedir **feedback sobre o produto** e ideias de crescimento.
- Construir um **network de mentores e investidores**.

Mensagem exemplo:

Oi [nome], tudo bem?

Vi que você atua no ecossistema de startups e achei que poderia se interessar pelo projeto que estou construindo.

Estou desenvolvendo o **MonitorFIIs**, uma solução SaaS para análise e monitoramento de Fundos Imobiliários.

Gostaria de compartilhar a ideia e receber seu feedback sobre o produto.

4. Criando sua própria base

Depois de encontrar essas pessoas, você pode **organizar sua prospecção em um Google Sheet ou Notion**.

Nome	Perfil LinkedIn	Categoria	Status	Observações
João Silva	linkedin.com/in/joaosilva	Investidor	Conectado	Interessado na versão beta
Maria Oliveira	linkedin.com/in/mariaoliveira	Consultora Financeira	Convite enviado	Possível parceira
Pedro Costa	linkedin.com/in/pedrocosta	Empreendedor Tech	Em conversa	Indicou 3 investidores

Extra:

Com o tempo, você pode automatizar essa prospecção usando:

- **Phantombuster** ou **Linked Helper** → para buscar e conectar automaticamente.
 - **n8n** (você já usa!) → para integração com Supabase e criar um mini CRM do LinkedIn.
-

5. Crescimento orgânico no LinkedIn

- Primeiro mês → 500 a 1.000 conexões qualificadas.
- Segundo mês → começar a postar **conteúdos estratégicos** e fazer chamadas para a versão beta.
- Terceiro mês → **lançar oficialmente** para uma base já engajada.