

1. Definir quem são seus clientes ideais (ICP – Ideal Customer Profile)

Antes de sair procurando, você precisa **mapear o perfil** de quem você quer atingir. Como você está construindo um app de FIs, provavelmente seu público é:

- **Investidores iniciantes** que querem aprender sobre FIs.
- **Investidores intermediários** que já têm alguns FIs na carteira.
- **Consultores financeiros** que buscam ferramentas para clientes.
- **Criadores de conteúdo sobre investimentos**.
- **Assessores de investimentos** ou profissionais da área financeira.

💡 *Dica:* quanto mais específico você for agora, mais fácil será encontrar **palavras-chave assertivas**.

2. Configurar seu perfil para atrair esse público

Seu perfil precisa **vender o valor** do que você está oferecendo. Confira os pontos-chave:

- **Foto profissional** – fundo neutro, boa iluminação.
- **Banner com contexto** – algo visual sobre FIs ou finanças.
- **Headline clara** (o que você faz + benefício):

Exemplo: *"Ajudando investidores a tomar melhores decisões sobre FIs através de dados e tecnologia"*

- **Sobre (Resumo):** breve história + missão + convite para se conectar.
 - **Link do seu aplicativo** ou landing page já no perfil.
-

3. Encontrar clientes com palavras-chave

Vá no **LinkedIn > Barra de pesquisa > Filtros Avançados** e use palavras estratégicas. Aqui estão algumas sugestões para cada público:

Investidores em geral

- "Fundos Imobiliários"
- "FIs"
- "Investidor iniciante"

- "Investimentos"

Consultores e profissionais financeiros

- "Consultor financeiro"
- "Planejador financeiro"
- "Analista de investimentos"
- "Assessor de investimentos"

Criadores de conteúdo

- "FIIs"
- "Educação financeira"
- "Finanças pessoais"
- "YouTube investimentos"

4. Estratégia diária de conexões

Meta: **15 a 20 conexões por dia**, totalizando **100 no final da semana**.

Aqui está um plano:

Dia	Ação	Quantidade
Segunda	Conectar com investidores iniciantes	15
Terça	Conectar com consultores financeiros	15
Quarta	Conectar com analistas/assessores	15
Quinta	Conectar com criadores de conteúdo	15
Sexta	Conectar com perfis que interagiram com você	15
Sábado	Seguir empresas e páginas relacionadas	10
Domingo	Networking leve (curtir e comentar)	-

5. Mensagem de conexão curta e direta

Não envie nada genérico como "Gostaria de me conectar".

Use algo personalizado:

Modelo 1 (Investidor iniciante)

"Olá [Nome], vi que você se interessa por FIs e investimentos.
Estou criando um aplicativo focado nisso e adoraria trocar ideias sobre o mercado!"

Modelo 2 (Consultor/Assessor)

"Oi [Nome], percebi que você atua na área financeira.
Estou desenvolvendo uma ferramenta que pode ajudar seus clientes com FIs.
Vamos nos conectar?"

Modelo 3 (Criador de conteúdo)

"Olá [Nome]! Gosto muito do seu conteúdo sobre FIs e finanças.
Estou construindo algo novo nesse universo e adoraria compartilhar ideias com você."

6. Engajar antes de vender

Depois que a pessoa aceitar, **não faça pitch direto**.
Crie uma sequência natural:

1. **Interaja com posts dela** (curtir, comentar).
2. **Converse por mensagem** – pergunte sobre a experiência dela.
3. **Só depois apresente sua solução**, de forma leve, mostrando benefícios.

Exemplo:

"Tenho trabalhado em uma ferramenta que facilita a análise de FIs.
Se quiser, posso te mostrar uma prévia para ver o que acha."

7. Ferramentas que podem acelerar

Se quiser aumentar a eficiência:

- **LinkedIn Sales Navigator** – mais filtros avançados.
- **PhantomBuster** ou **Expandi** – automação leve (cuidado com limites).
- **Notion/Planilha** – para gerenciar contatos e progresso.

1. Mentalidade de prospecção para beta

O que você quer é **construir uma comunidade em volta do app**, por isso suas mensagens e abordagem devem transmitir:

- **Convite exclusivo**, algo do tipo:
“Estou liberando acesso beta para um grupo seleto de investidores que querem testar antes do lançamento.”
 - **Feedback como moeda de troca**:
“A única coisa que preciso em troca é sua opinião sincera para melhorarmos o app.”
 - **Relação de parceria**, não de venda.
-

2. Estrutura do seu perfil no LinkedIn

Antes de abordar as pessoas, seu perfil precisa passar credibilidade.

Elemento	Como ajustar
----------	--------------

Foto	Boa qualidade, roupa neutra, sorriso leve.
------	--

Banner	Algo visual sobre FIs: gráfico, prédios, logo do app.
--------	---

Headline	Exemplo: <i>"Criando uma plataforma para simplificar a análise de Fundos Imobiliários (FIs)"</i>
----------	--

Sobre	História curta + convite: <i>"Sou criador de um app para investidores de FIs. Estamos em fase beta e buscando investidores interessados em testar e dar feedback."</i>
-------	--

Experiência Coloque seu app como projeto atual, com uma descrição clara.

Link Se já tiver landing page ou formulário, coloque ali.

💡 **Objetivo:** Quando alguém visitar seu perfil, ela deve **entender rapidamente o que você faz e por que deveria se conectar**.

3. Pesquisa de possíveis clientes no LinkedIn

Use a barra de pesquisa do LinkedIn com **palavras-chave relacionadas a FIs e investimentos**, e depois aplique filtros (como "Localidade: Brasil").

Palavras-chave sugeridas:

- "Fundos Imobiliários"
- "FIs"
- "Investidor iniciante"

- "Investimentos"
- "Renda passiva"
- "Educação financeira"
- "Análise de FIIs"

 **Dica:**

No resultado da pesquisa, vá em "**Pessoas**" > "**Filtros**" e selecione:

- Localidade: Brasil
- Conexões: 2º grau (facilita conexão)
- Setor: Serviços financeiros, Educação, Imobiliário

4. Meta semanal

Com objetivo de **100 conexões até domingo**, siga este plano:

Dia	Ação	Conexões
Segunda	Perfis que falam de FIIs e investimentos	15
Terça	Perfis de investidores iniciantes	15
Quarta	Consultores e assessores financeiros	15
Quinta	Criadores de conteúdo sobre FIIs	15
Sexta	Pessoas que interagiram com seus posts	15
Sábado	Revisar contatos e enviar mensagens de follow-up	10
Domingo	Curtir, comentar e engajar nas publicações	—

 **Total no final da semana:** 85 a 100 conexões novas.

5. Mensagens de conexão (curtas e leves)

Primeiro contato – convite

Mensagem simples para gerar curiosidade:

"Oi [Nome], vi que você se interessa por investimentos, principalmente FIIs.

Estou criando um app focado nesse universo e adoraria ter você na minha rede para trocar ideias!"

Depois que aceitar – apresentar o beta

Após a pessoa aceitar a conexão, envie a segunda mensagem:

"Obrigado por aceitar a conexão, [Nome]!"

Estou desenvolvendo um aplicativo sobre FII's que ainda está na fase beta.

Estou convidando algumas pessoas para testarem e me ajudarem com feedback.

Gostaria de te enviar o link para você conhecer?"

Se a pessoa demonstrar interesse

"Legal! Vou te enviar o acesso: [link]"

Qualquer feedback será muito bem-vindo, assim conseguimos melhorar antes do lançamento oficial."

6. Conteúdo para fortalecer sua autoridade

Enquanto prospecta, **poste 2 a 3 vezes por semana** no LinkedIn sobre FII's, mostrando que você entende do assunto.

Ideias de post:

- 📊 *Explicando conceitos*: "O que é um FII e por que ele pode ser uma boa opção para renda passiva."
- 💡 *Dicas rápidas*: "3 indicadores que você deve analisar antes de investir em um FII."
- 🚀 *Bastidores do app*: "Trabalhando na versão beta do aplicativo, que visa simplificar a análise de FII's."
- ❓ *Enquete*: "Qual é sua maior dificuldade na hora de escolher FII's? [Opções]"

💡 Isso atrai pessoas interessadas **sem precisar caçar todas manualmente**.

7. Organização e acompanhamento

Crie uma **planilha simples** no Google Sheets com 4 colunas:

Nome	LinkedIn	Status	Observações
João Silva	linkedin.com/in/joaosilva	Conectado	Interessado em testar

Nome	LinkedIn	Status	Observações
Maria Santos	linkedin.com/in/mariasantos	Pendente	Mandar follow-up quinta-feira