

1. Definir seu posicionamento

Antes de começar a postar, você precisa se posicionar no LinkedIn como **criador e especialista no seu nicho**.

Seu perfil deve deixar claro:

- Quem você é → Cientista de dados e criador de soluções digitais para investimentos.
- O que você está criando → Aplicativo MonitorFIIs (nome pode ser ajustado se quiser algo mais global).
- O valor do seu projeto → Tornar a análise de FIIs simples, rápida e confiável.



Exemplo de headline:

"Criador do MonitorFIIs | SaaS para análise e monitoramento de Fundos Imobiliários | Ciência de Dados aplicada a investimentos"

2. Identificar o público-alvo

Seu público no LinkedIn está dividido em **três camadas**:

Camada	Quem são	Como eles interagem
Investidores	Pessoas físicas que investem em FIIs	Buscam insights, ferramentas e dicas
Profissionais do mercado financeiro	Consultores, analistas, educadores financeiros	Podem compartilhar seu app com clientes
Empreendedores e entusiastas de tech	Pessoas interessadas em SaaS, startups, produtos digitais	Podem te dar visibilidade e parcerias



Prioridade inicial: Focar nos **investidores e profissionais do mercado financeiro**, pois são eles que podem virar usuários beta do seu app.

3. Estratégia de conteúdo para viralizar

Para alcançar muita gente, você precisa criar conteúdo **que entregue valor e gere engajamento**.

A regra de ouro no LinkedIn é:

80% conteúdo útil + 20% divulgação direta do app

Tipos de posts que você deve fazer:

A) Storytelling (história do produto)

Conecta emocionalmente com o público, mostrando sua jornada.

Exemplo de estrutura:

- Problema que você enfrentou como investidor.
- Frustração com ferramentas existentes.
- Como isso te motivou a criar o MonitorFIIs.
- Primeiro protótipo, aprendizados, desafios.

💡 **Meta:** humanizar sua marca e gerar conexão.

B) Conteúdo educativo sobre FIIs

Mostre que você entende do assunto e que seu app é uma solução confiável.

Ideias:

- "5 métricas que você deve analisar antes de investir em um FII"
- "Como escolher um FII que se encaixe na sua estratégia"
- "Erros comuns que vejo investidores cometendo com FIIs"

💡 **Meta:** atrair investidores e profissionais que buscam conhecimento.

C) Bastidores do desenvolvimento

Mostre que está construindo algo **inovador e transparente**.

Exemplo:

- Print do dashboard no Lovable ou Supabase.
- Antes e depois de uma tela do app.
- Explicação simples de como a IA ajudará na análise.

💡 **Meta:** atrair curiosidade de investidores e pessoas do meio tech.

D) Chamada para testes beta

Quando já tiver algo funcional, crie um post com **convite exclusivo**.

Exemplo:

"Depois de meses de trabalho, o MonitorFIIs está pronto para sua primeira versão beta.

Se você investe em Fundos Imobiliários e quer uma ferramenta **simples, inteligente e gratuita**, comente 'quero' aqui e eu envio o link."

💡 **Meta:** gerar **comentários e alcance explosivo**.

4. Técnica para viralizar no LinkedIn

Aqui está a **receita para o post explodir**:

1. Primeiras 3 linhas MATADORAS

- O LinkedIn só mostra o começo do post.
- Exemplo:

"Eu estava cansado de perder tempo analisando FIIs.

Então criei uma solução que resolve esse problema em segundos."

2. Parágrafos curtos (1-2 linhas)

- Deixe o texto **respirar**, sem blocos longos.

3. CTA forte (chamada para ação)

- Incentive comentários:
 - "Comente 'teste' se quiser experimentar a versão beta."
 - "Qual métrica você mais analisa antes de investir em FIIs?"

4. Interaja nos primeiros 30 minutos

- Responda rapidamente a comentários.
 - Comente em outros posts antes e depois de publicar (aumenta alcance).
-

5. Cronograma inicial de postagens

Sugestão para **primeiros 30 dias**:

Dia da semana **Tipo de post**

Segunda Storytelling (sua jornada criando o app)

Dia da semana Tipo de post

Quarta Conteúdo educativo sobre FII's

Sexta Bastidores do desenvolvimento

Domingo Reflexão sobre investimentos ou empreendedorismo

6. Estratégias extras para alcance máximo

- **Use hashtags certas** (#FIIs, #Investimentos, #Tech, #SaaS, #InovaçãoFinanceira)
- **Marque pessoas estratégicas** (educadores financeiros, consultores, amigos que possam apoiar)
- **Participe de grupos e interaja em posts de grandes criadores do nicho**
- **Aproveite enquetes** — elas têm alcance enorme no LinkedIn
 - Exemplo: "Qual métrica você mais analisa antes de investir em um FII?"