Plano de Alcance no LinkedIn - MonitorFIIs

Objetivo: Criar uma rede altamente qualificada para gerar alcance, feedback e primeiros usuários do aplicativo.

Etapa 1 – Configurar seu perfil para conversão

Antes de começar a prospectar, precisamos que seu perfil já atraia o público certo.

Elementos essenciais:

- 1. Foto profissional Simples, com fundo neutro ou relacionado a investimentos.
- 2. Banner Algo que comunique sobre FIIs ou tecnologia.
 - o Exemplo: imagem de um gráfico + texto:

3. Headline estratégica:

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

4. Sobre (Bio):

Estrutura em 3 parágrafos curtos:

- o Quem você é e sua experiência.
- o O problema que você identificou no mercado.
- o O que o MonitorFIIs oferece de forma simples.

Etapa 2 – Definir públicos e criar listas separadas

Vamos trabalhar **3 listas distintas**, porque cada público exige uma abordagem diferente.

Público	Objetivo principal	Tipo de conteúdo
Investidores	Tornar usuários beta	Educativo sobre FIIs + testes beta
Profissionais Financeiros	Multiplicadores e parceiros	Conteúdo técnico + parcerias

[&]quot;MonitorFIIs – Inteligência para investidores de Fundos Imobiliários"

Público	Objetivo principal	Tipo de conteúdo	
Empreendedores/Tech	Feedback, networking,	Bastidores + inovação	
	visibilidade		

? Ferramenta para organizar:

- Use Google Sheets, Notion ou Supabase (você já tem).
- Cada aba será um público.

Modelo da planilha:

Nome	LinkedIn	Público	Status	Observações
João Silva	linkedin.com/in/joaosilva	Investidor	Conectado	Interessado na beta
Maria Oliveira	linkedin.com/in/mariaoliveira	Consultora Financeira	Convite enviado	Possível parceria
Pedro Costa	linkedin.com/in/pedrocosta	Empreendedor Tech	Em conversa	Indicou 2 investidores

Etapa 3 – Buscar contatos no LinkedIn (filtros avançados)

No LinkedIn, na barra de pesquisa, use palavras-chave + filtros:

1. Investidores pessoa física

- Pesquisar:
- "fundos imobiliários" OR FIIs OR "renda passiva"
- Filtros:
 - Localização: Brasil
 - o **Setor:** Serviços financeiros, investimentos, consultoria
 - o Idioma do perfil: Português

Meta inicial: 30 a 50 conexões/dia (manual).

2. Profissionais financeiros

Pesquisar:

- "consultor financeiro" OR "assessor de investimentos" OR CNPI OR CFP
- Filtros:
 - Setor: Bancos, Serviços financeiros
 - o Cargo: consultor, planejador, educador, analista
 - Certificações (opcional): CPA-20, CFP, CNPI

Meta inicial: 15 a 20 conexões/dia.

3. Empreendedores / Tech

- Pesquisar:
- "startup" OR "SaaS" OR "growth" OR "investidor anjo"
- Filtros:
 - o Setor: Tecnologia da informação, Startups, Inovação
 - o Cargo: CEO, CTO, Product Manager, Growth Hacker

Meta inicial: 10 conexões/dia.

Etapa 4 - Mensagens prontas para conexão

Não envie mensagem genérica. Personalize **primeira linha** e depois use uma estrutura padrão.

1. Investidores pessoa física

Mensagem:

Oi [nome], tudo bem?

Vi que você tem interesse em Fundos Imobiliários.

Estou criando o **MonitorFIIs**, uma ferramenta simples para acompanhar e analisar FIIs de forma inteligente.

Quero te enviar o link da versão beta gratuita assim que estiver pronta.

Posso te adicionar para compartilhar novidades?

2. Profissionais financeiros

Mensagem:

Oi [nome], tudo bem?

Vi que você trabalha ajudando pessoas com investimentos.

Estou desenvolvendo o **MonitorFIIs**, um app para simplificar a análise de FIIs, que pode ser útil para consultores e clientes.

Gostaria de compartilhar com você a versão beta assim que estiver disponível.

3. Empreendedores / Tech

Mensagem:

Oi [nome], tudo bem?

Estou construindo um SaaS focado em investidores de FIIs, chamado MonitorFIIs.

Gosto de aprender com outros empreendedores e achei que seria interessante trocar ideias sobre crescimento e produto.

Etapa 5 – Estratégia de conteúdo

Agora que você começa a ter conexões, **alimentar a rede com conteúdo certo** é essencial para manter alcance alto.

Cronograma semanal

Dia	Tipo de post	Objetivo
D .u	iibo ac bost	Objection

Segunda Storytelling da sua jornada Conexão emocional

Quarta Conteúdo educativo sobre FIIs Atrair investidores

Sexta Bastidores do app Atrair tech e curiosos

Domingo Reflexão ou insight do mercado Engajamento leve

Estrutura do post perfeito

1. Abertura forte (primeiras 3 linhas)

Exemplo:

"Eu estava cansado de perder tempo analisando FIIs.

Então decidi criar algo que resolvesse esse problema de uma vez por todas."

- 2. História curta ou insight
- 3. Valor claro para quem lê
- 4. Call to action (CTA):
 - o "Comente 'quero' para receber o link da beta."
 - o "Qual métrica você mais analisa antes de investir em um FII?"

Etapa 6 – Rotina diária (30 a 40 minutos)

Horário Ação

8h-8h10 Curtir e comentar posts de perfis estratégicos

8h10-8h20 Enviar 20-30 convites segmentados

8h20-8h30 Responder mensagens e interagir com comentários

8h30-8h40 Publicar ou programar post

P Em 1 mês, você terá **700 a 1.000 novas conexões qualificadas**.

Etapa 7 – Crescimento em 3 meses

Mês Meta conexões Meta posts virais Meta usuários beta

1	1.000	1	50
2	3.000	3	200
3	5.000	5	500+