

**GARANTA A SUA VAGA NO MERCADO DE
TRABALHO !**

COMO CRIAR UM PERFIL ASSASSINO NO LINKEDIN





Introdução

Não importa se você está usando o LinkedIn para procurar emprego, se relacionar com outros membros do seu setor ou reunir leads para sua empresa, ter um perfil profissional e atraente do LinkedIn, é a melhor maneira de você e sua empresa garantirem que você está sendo encontrado pelas pessoas certas, na hora certa.

Ao criar um perfil do LinkedIn, é importante lembrar que, se você deseja ser notado pelas pessoas certas, precisa escrever para o seu público, em vez de escrever para si mesmo. Seu perfil não deve se concentrar em impulsionar seu ego, mas em mostrar seus conhecimentos de uma maneira que faça com que seu público-alvo lhe diga: "Gostaria de saber mais sobre quem você é e o que faz". Por fim, seu perfil do LinkedIn é sobre sua marca pessoal e profissional.

O perfil da sua empresa no LinkedIn é a base sobre a qual todas as suas comunicações e interações na plataforma de rede são construídas, além de ser a base da sua marca pessoal. Quando tudo estiver pronto, o seu perfil do LinkedIn deve fornecer algumas vitórias rápidas e um amplo número de oportunidades para construir muitos relacionamentos comerciais de longo prazo.

Se você está no LinkedIn há um tempo e não está vendo os resultados esperados, ou se é novo no LinkedIn, aqui estão 11 etapas para criar um perfil matador do LinkedIn para que você seja notado.





Adicione uma Foto de Capa ao Seu Perfil

O LinkedIn agora oferece aos membros a capacidade de adicionar uma imagem de fundo ou banner na seção superior do cartão da sua página, o que pode aumentar significativamente a aparência profissional do perfil da sua empresa. Adicionar uma foto de fundo ou de capa à sua página comercial também pode ajudar seu perfil a se destacar dos mais de 500 milhões de perfis. Você deseja usar esta oportunidade para personalizar seu perfil para representar você e sua empresa.

Uma imagem vale mais que mil palavras e sua imagem de capa pode e vai falar por você. Você pode usar esta foto do perfil para mostrar sua empresa adicionando uma foto dos produtos ou serviços que você vende. Faça o que fizer, certifique-se de não deixá-lo como pano de fundo genérico que acompanha sua associação ao LinkedIn.





Fique SÉrio sobre a Sua Foto de Perfil

Muitas pessoas passam inúmeras horas tentando criar um ótimo perfil do LinkedIn, apenas para destruir sua marca, deixando de incluir uma foto de perfil ou tendo uma imagem que reflete mal nelas. Pesquisas mostram que a maioria das pessoas leva menos de um décimo de segundo antes de formular uma opinião e tirar uma conclusão sobre você. Isso significa que, quando eles visitam seu perfil do LinkedIn, a foto que você escolheu como foto do seu perfil instantaneamente conta uma história sobre você.

Você precisa incluir uma imagem profissional de si mesmo se quiser transmitir uma mensagem profissional aos seus seguidores. Se você quiser adicionar uma foto sua, deve ser uma foto da sua cabeça e ombros ou uma que mostre sua cabeça à cintura na moldura. Certifique-se de estar vestido profissionalmente e de acordo com sua mensagem e função.

As fotos nas quais você faz contato visual e sorri atrairá mais atenção. Quando você olha a peça, aqueles que visualizarem seu perfil acreditarão que você é a peça.





Otimize Seu Nome e Sobrenome

O LinkedIn é uma plataforma altamente pesquisável, que inclui a seção de nome no seu perfil. Ao adicionar seu nome ao seu perfil, você precisa determinar o que os clientes em potencial podem escrever na função de pesquisa na plataforma. Por exemplo, você é um cliente comercial, e um cliente em potencial está procurando alguém que seja consultor de negócios na área de Denver. Seu nome seria exibido na pesquisa e que impressão isso causaria a eles? E se eles fizessem uma pesquisa no Google?

Por fim, é o seu perfil e, sem usar nada ilegal ou abusivo, você pode usar qualquer forma de endereço que desejar. No entanto, é essencial que você se lembre de que as pessoas comprem daqueles que conhecem, confiam e gostam. Portanto, você deve ter certeza de que pensa sobre o que faz aqui, apenas não inclua seus diplomas ou qualificações e nunca inclua emojis ou favicons. Apenas certifique-se de que o que você coloca seja pesquisável e que represente quem você é da melhor maneira possível.





Otimizar Seu Título

O LinkedIn fornece 120 caracteres para transmitir uma mensagem sobre quem você é e o que faz e como solucionar os problemas do seu público-alvo. Seu título é o local onde você começa a contar sua história e deve estar sincronizado com a história que você compartilha com sua rede.

O LinkedIn assumirá automaticamente o título da sua função atual. Isso geralmente é muito branda e transmite muito pouco sobre quem você é. Lembre-se de que o LinkedIn é pesquisável, portanto você deve aproveitar esta oportunidade não apenas para contar sua história, mas também incluir o maior número possível de palavras-chave relevantes para o seu setor. Não seja chato. Você pode ficar tentado a usar seu título para mostrar suas qualificações, mas isso diz muito pouco sobre o que você pode fazer para resolver os problemas reais de seus clientes em potencial.

Use seu título para criar interesse e exigir uma reação de suas palavras.





Crie um Resumo Focado em Profissionais e em SEO

Uma das áreas mais críticas no LinkedIn é a área de resumo do perfil da sua empresa.

Seu resumo é sua oportunidade de criar uma ótima primeira impressão e fazer com que seu público-alvo queira saber mais sobre o que você pode fazer para ajudá-lo.

É a primeira seção que eles verão no seu perfil e é onde você pode mostrar sua experiência no campo. Ele precisa ser o melhor possível.

Você recebe apenas os primeiros 220 caracteres do seu resumo para causar uma boa impressão.

Isso é tudo o que é visto antes que seu público-alvo precise clicar na opção 'ver mais'. É vital que você acentue essas primeiras linhas e palavras para garantir uma idéia clara do que faz, de suas habilidades e de qual valor pode adicionar. Use com eficiência as palavras-chave relevantes para o seu setor.

Além disso, verifique se o seu resumo está escrito na primeira pessoa. Quando você escreve na terceira pessoa, dá a impressão de que você é inacessível e pode fazer você parecer distante.

Seu resumo é a sua história; portanto, seja o mais autêntico e real possível e lembre-se de que esse é o seu imóvel; portanto, aproveite ao máximo.





Incluir Habilidades e Recomendações

Muitas pessoas se perguntam se esta seção tem algum valor real para seus perfis do LinkedIn. A resposta é sim. Primeiro, ele mostra as habilidades que você possui e, em segundo lugar, permite que as pessoas com quem você negociou endossem essas habilidades. Finalmente, a razão mais importante pela qual você precisa incluir habilidades e recomendações em seu perfil é que eles usam palavras-chave.

Agora, você ainda pode estar se sentindo diferente ao adicionar suas habilidades e endossos porque teve pessoas que você não conhece que o endossam por habilidades que você não possui, o que pode ser frustrante. No entanto, um estudo recente realizado pelo LinkedIn em 2017, mostrou que pessoas que incluem cinco ou mais habilidades em seu perfil recebem 17 vezes mais visualizações.

Em vez de esconder suas habilidades, peça às suas conexões que o apoiem por habilidades específicas, que eles sabem que você possui.

Você pode enviar uma mensagem simples através da função de mensagens ou enviar um email aos seus contatos.

O objetivo é obter uma pontuação de mais de 99 em todas as habilidades que você deseja que sejam aprovadas e, se alguém lhe recomendar uma habilidade que você não possui, apenas remova-a.





Obter Recomendações

Recomendações e publicidade boca a boca são frequentemente a espinha dorsal de um negócio de sucesso.

Embora suas seções de resumo e habilidades sejam uma oportunidade para você contar sua história, as recomendações são uma oportunidade para aqueles que fizeram negócios com você para adicionar à sua história pela perspectiva deles.

As recomendações fornecem credibilidade a você e ao trabalho que você faz. Tente conseguir o máximo que puder, porque cada um adicionará uma camada à sua história e quem você é.

Alguns amigos e colegas podem pedir que você escreva a recomendação deles. Não faça isso.

Você quer a opinião deles, nas palavras deles. É daí que vem o peso das recomendações.

Se isso acontecer, não peça para eles escreverem uma recomendação novamente, apenas passe para a próxima pessoa.





Obtendo Conexões Relevantes

Por fim, o motivo de ingressar no LinkedIn é aumentar sua rede, para que tudo o que você faz na plataforma seja voltado para o desenvolvimento dessa rede.

Para você construir uma rede de sucesso para o seu negócio, você precisa desenvolver os tipos certos de conexões.

Isso significa que você precisa ter um entendimento claro de sua estratégia geral do LinkedIn, além de conhecer seu público-alvo.

Ao entender esses fatores, você se posicionará para encontrar as pessoas relevantes com as quais pode começar a construir um relacionamento.

Seu objetivo inicial para conexões de qualidade deve ser 500, mas quanto mais extensa sua lista de conexões, mais chances você terá de desenvolver uma rede na qual obterá níveis significativos de influência e negócios.





Obter Publicação

A publicação de postagens longas no LinkedIn é uma excelente maneira de mostrar sua compreensão do seu setor e agregar valor ao seu perfil e rede.

É também uma maneira de você desenvolver influência no seu mercado e se tornar um líder de pensamento em sua área específica de especialização.

Para demonstrar sua paixão e seu artigo, escreva artigos detalhados e detalhados.

De acordo com as estatísticas do LinkedIn, você deseja apontar para uma peça que tenha entre 1900 e 2000 palavras.

Para tornar seu artigo mais interessante e fácil de ler, inclua fotos, perguntas, SlideShare e vídeos apropriados.





Publicar Frequentemente

Inclua atualizações em seu feed de notícias com frequência.

Essas postagens podem ter a forma de artigos curtos com no máximo 1300 caracteres ou apenas uma única linha.

Você também pode adicionar links às suas postagens que levarão os leitores aos artigos do LinkedIn, ao blog da sua empresa ou a um site de notícias externo.

A publicação frequente de atualizações no seu perfil do LinkedIn é uma ótima maneira de criar interação com sua rede, fazendo perguntas, compartilhando ideias ou comentando algo que você leu recentemente e que pode ser relevante para sua rede.





Comentar, Compartilhar e Curtir

Uma parte importante da interação com sua rede no LinkedIn é gostar, comentar e compartilhar informações com sua rede.

Ser real e dar ótimos comentários permitirá que você seja sempre bem visto e lembrado de forma positiva para quem te segue.

A rede sabe que você leu o artigo ou postagem e está interessado no que eles têm a dizer.

Eles podem ou não retribuir. Se você acha que um artigo ou postagem pode ter um apelo mais amplo, compartilhe-o com sua rede no LinkedIn ou com suas outras plataformas de mídia social. Isso ajuda a dar mais visibilidade às suas conexões e faz parte de como você pode criar um relacionamento de confiança com suas conexões e seguidores de negócios.





Conclusão

Então, aí está, tudo o que você precisa saber para criar um perfil matador do LinkedIn que fará com que você seja notado.

Como proprietário de uma empresa, se você deseja gerar mais leads e aumentar as vendas, precisa colocar seu nome na frente de clientes em potencial, e não há melhor maneira de fazer isso do que criar um perfil matador do LinkedIn e permanecer ativo no site.

Com mais de 500 milhões de usuários, o LinkedIn se tornou uma ferramenta poderosa para empresas que desejam expandir sua mensagem de marketing e se conectar com mais pessoas interessadas no que fazem.

