

# LinkedIn

# SUCESSO

LinkedIn  
Connect to Opportunity™

Join now

Join with Google

Sign in

**Como usar o LinkedIn para Gerar  
Leads direcionados e Aumentar  
Rapidamente as Vendas  
do seu Negócio**

Nichos Club



## **Aviso Legal**

O editor esforçou-se para ser tão exato e completo quanto possível na criação deste e-book, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste e-book. Quaisquer referências a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nosso e-book com conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este e-book não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal. Todos os leitores são orientados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais.

**Produtor/Editor:** Equipe Nichos Club

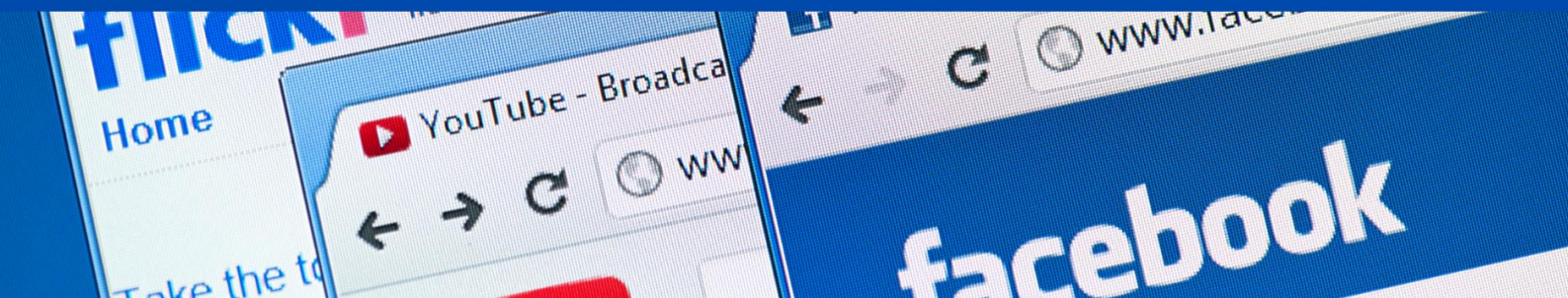


## Sumário

Introdução.....	4
Capítulo 1 - O Estado Atual do LinkedIn.....	7
Capítulo 2 - Como Criar um Perfil Matador que Converta mais Leads.....	12
Capítulo 3 - Como Usar o Marketing de Conteúdo no LinkedIn.....	18
Capítulo 4 - Utilizando grupos do LinkedIn para aumentar seus leads .....	24
Capítulo 5 - Como medir e monitorar seus resultados.....	30
Capítulo 6 - Como usar uma conta premium do LinkedIn para obter ainda mais leads.....	36
Capítulo 7 - Como encontrar e vender suas perspectivas .....	42
Capítulo 8 - Erros novatos no LinkedIn que você precisa evitar .....	45
Conclusão .....	48



# INTRODUÇÃO



## Introdução

O impacto da Internet nos negócios ao longo dos anos tem sido e continua sendo profundo e universal. Ela permitiu que antes fossem proprietários de indústrias e pequenas empresas a alcançarem pessoas em todo o mundo. As empresas não podem mais definir sua concorrência por limites geográficos ou condições equitativas em que todos os jogadores usuários estejam vinculados pelas mesmas regras.

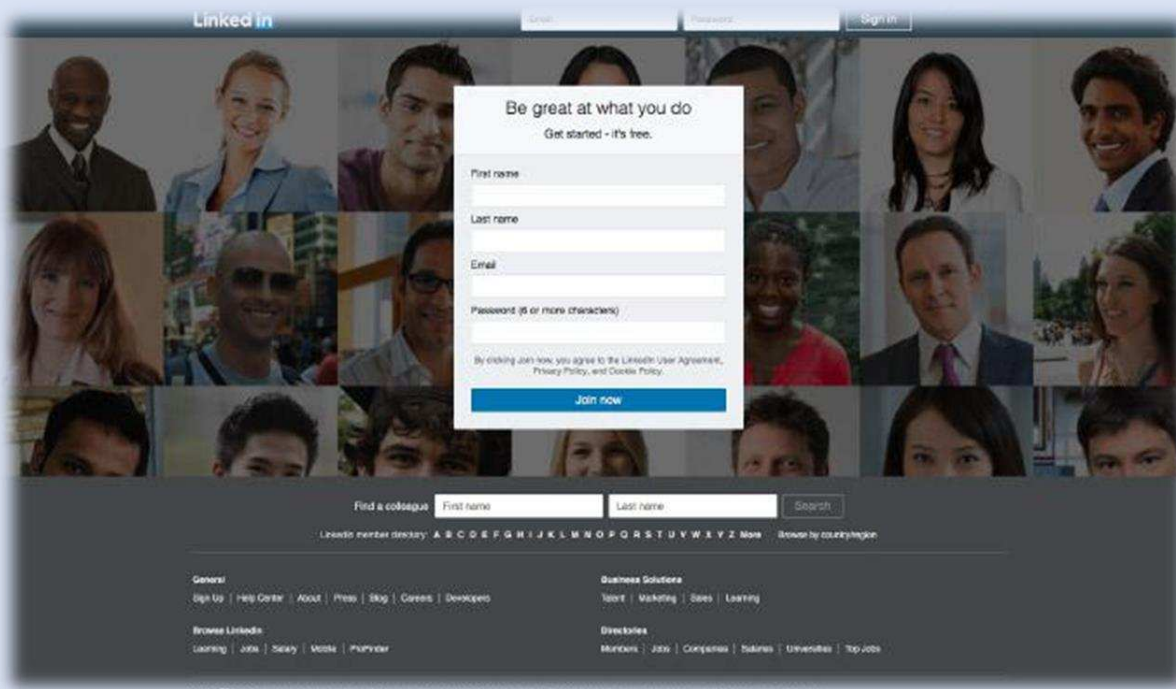
Os principais distúrbios de mercado como Airbnb, Uber, Netflix e Alibaba estão transformando o que na época eram considerados modelos de negócios de primeira classe em relíquias do passado.

O impacto deve continuar, ainda mais rapidamente, nos próximos anos. Para muitas empresas, isso significa um ambiente de negócios ainda mais difícil. Continuará a surgir mais rompedores, que se tornarão negócios ágeis que dominarão os mercados.

Haverá mais start-ups com apoio empreendedor experiente que se tornarão sucessos da noite para o dia.



# LinkedIn



O LinkedIn surgiu como uma das principais potências na Internet para leads e vendas de negócios e agora tem mais de 756 milhões de usuários em todo o mundo. A plataforma de rede de negócios foi iniciada em 2002 pelo fundador do PayPal, Reid Hoffman.

A empresa tem visto um crescimento constante desde o seu lançamento oficial em 2003. O LinkedIn ganhou uma reputação como a plataforma de mídia social que os empreendedores podem usar para encontrar online os compradores e leads de qualidade.

O LinkedIn se destaca das outras plataformas de mídia social, porque a maioria dos membros do LinkedIn faz login no LinkedIn com a intenção de fazer contatos com outras pessoas que pensam da mesma forma.

Um dos maiores benefícios do LinkedIn é a capacidade de permitir empresários se conectarem com proprietários de pequenas empresas, CEOs, vice-presidentes, tomadores de decisão importantes, outros empresários e clientes em potencial.

A plataforma de rede profissional oferece aos empreendedores uma plataforma digital eficaz para encontrar e interagir com seus