

64° *dossiê* Aquário Casa Firjan:

DESTACANDO-SE NO LINKEDIN

Lab de Tendências
Casa Firjan

31/AGOSTO
2021



SOBRE O LAB DE TENDÊNCIAS

quem somos?

Como forma de pensarmos juntos sobre **futuros possíveis** a partir das mudanças do cenário atual, estamos produzindo dossiês com conteúdos pertinentes a esse contexto.

O objetivo do material é compartilhar **boas práticas** e **oportunidades de ação** em prol da manutenção do ecossistema empresarial e sua relação positiva com a sociedade.

O Lab de Tendências da Casa Firjan pensa cenários futuros de transformação que irão impactar as empresas e os profissionais.

DESTACANDO-SE NO LINKEDIN

A partir das discussões sobre **como tornar-se relevante no LinkedIn**, fomentadas pelo Aquário Casa Firjan, série de palestras e debates semanais, ocorrido no dia 31/08/2021, vamos analisar as principais práticas e benefícios do bom uso desta rede social.

CONTEXTO ATUAL



Panorama Geral

- O LinkedIn é uma rede social focada nas **relações profissionais**;
- Nela é possível a criação de perfis tanto pessoais quanto institucionais e, cada vez mais, ela tem oferecido **diferentes serviços e ferramentas** que auxiliam tanto os empregadores quanto os profissionais;
- Com a atual pandemia, [cresceu em 26% a criação de sessões e grupos](#) e as conversas entre os usuários aumentaram 55%;
- No mundo, a rede já conta com mais de [774 milhões de inscritos](#), tendo mais de 57 milhões de empresas listadas.



Panorama Brasil

- No Brasil existem hoje [mais de 57 milhões de inscritos](#) no LinkedIn;
- O país é o **quarto maior na plataforma**, sendo antecedido por Estados Unidos da América, Índia e China;
- O LinkedIn elabora anualmente um ranking de empresas que se destacam no quesito oportunidades de crescimento aos colaboradores;
- O Itaú Unibanco ocupa o primeiro lugar do [mais recente ranking das melhores empresas brasileiras para desenvolver a carreira](#).

BOAS PRÁTICAS **EM DESTAQUE**



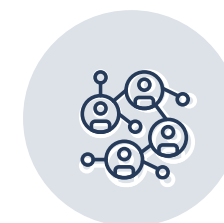
Autenticidade

Deixar transparecer valores e personalidade, produzindo material autêntico na rede.



Estratégia

Elaborar metas de atuação no LinkedIn e adequar a elas o conteúdo que será compartilhado.



Interação

Interagir de forma estratégica com pessoas e instituições de relevância.



Frequência

Ter uma frequência na produção e publicação de conteúdo para manter o perfil ativo e o público engajado.



Seletividade

Manter na rede de conexões pessoas que são relevantes para as metas de uso da plataforma.

GERENCIAMENTO DO **PERFIL**

O perfil e páginas geradas no LinkedIn exigem um **gerenciamento organizado** para que possa gerar os resultados possíveis com a utilização desta rede social de interação profissional.



Foto de **boa qualidade**;



Informações sobre formação e atuação profissional **atualizadas**;



Impulsioneamento de conteúdo relevante produzido por terceiros;



Associação do perfil ou página a **outras plataformas** de conteúdo pessoal.

FERRAMENTAS PARA EMPRESAS



LinkedIn Page

Página que permite **criação de comunidades**, associação de colaboradores, compartilhamento de conteúdo, etc.



LinkedIn Learning

Espaço para *cursos na modalidade EAD* para desenvolvimento profissional em áreas diversas.



Recrutamento

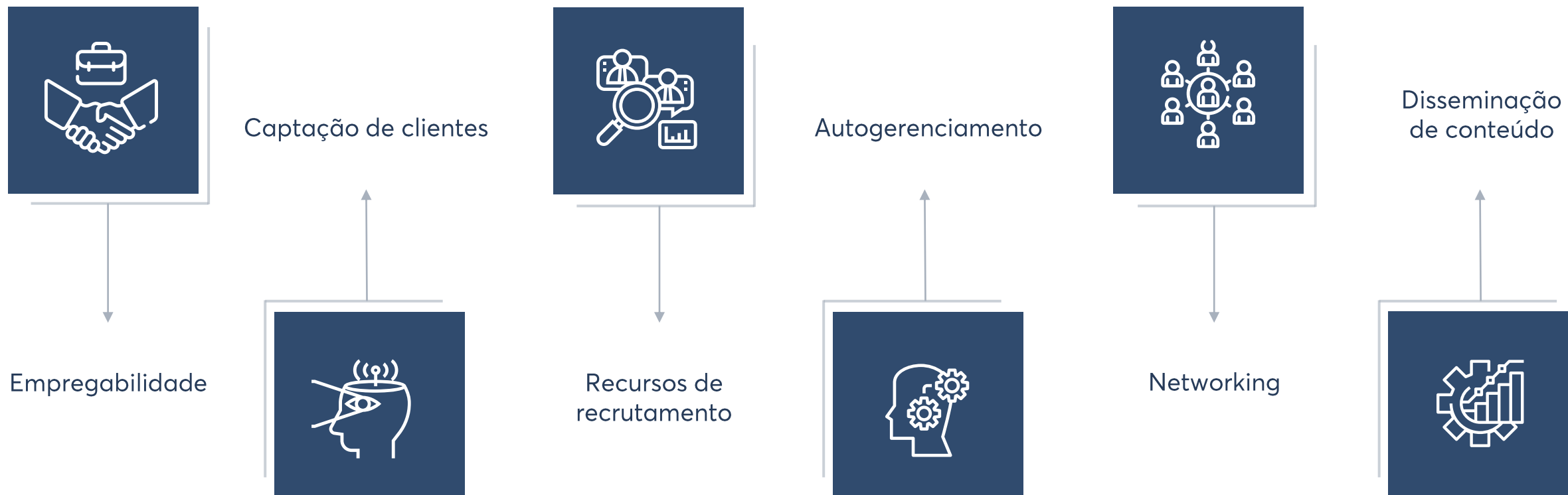
Ferramentas exclusivas para recrutadores, que permitem **anúncio e promoção de vagas** e buscas avançadas.



Sales Navigator

Especial para equipe de vendas, possibilita buscas avançadas para **prospecção de clientes** e monitoramento de engajamento.

BENEFÍCIOS EM DESTAQUE



DESAFIOS



Conteúdo coerente

- Para o profissional ou a empresa que está na rede com o objetivo de ganhar visibilidade é importante que **gere e interaja com conteúdo que vá impactar** o público com o qual deseja se relacionar;
- Entender qual conteúdo dialoga com suas **metas e personalidade** e que, ao mesmo tempo, se adeque à sua área de interesse é um desafio que precisa ser endereçado.



Engajamento

- É preciso que a empresa ou profissional avalie o andamento de seus compartilhamentos e interações para que consiga identificar **quais causam maior engajamento**;
- Esse monitoramento precisa ser feito de forma frequente e focando em **ajustar arestas** para que se obtenha os melhores resultados possíveis.

OPORTUNIDADES



Projeção profissional

- As possibilidades de interação aberta com pessoas relevantes na área de atuação do profissional permite que ele construa estratégias de aproximação com estes atores com foco em sua **consolidação profissional**;
- O compartilhamento de conteúdos que demonstrem **autoridade e potencialidade** na área em que atua ou pretende atuar dá visibilidade e pode gerar reconhecimento por parte da rede.



Networking internacional

- O LinkedIn permite que os profissionais e empresas entrem em contato e acompanhem pessoas e instituições de diferentes países;
- A plataforma é uma oportunidade para a **internacionalização** tanto de processos de contratação quanto de conteúdos autorais e das redes de contato no geral.

REFERÊNCIAS

YouTube – Canal Firjan

[Decifrando o LinkedIn #2: Como ser relevante na maior rede profissional do mundo](#)

Participantes dos debates

[Bruno Lacerda | Estrategista de conteúdo sênior do Banco PAN e escritor de verdades no LinkedIn](#)

[Ana Carolina Almeida | Gerente sênior de marketing do LinkedIn para América Latina](#)

[Nelio Xavier | Criador e apresentador do Insider, primeiro podcast sobre LinkedIn no Brasil](#)

[Amanda Graciano | Head de startups do Cubo Itaú e LinkedIn Top Voice](#)

Mediação:

[Iuri Campos | Líder do Aquário Casa Firjan](#)

REFERÊNCIAS

<https://www.istoedinheiro.com.br/a-era-linkedin/>

<https://news.linkedin.com/about-us#Statistics>

<https://www.istoedinheiro.com.br/a-era-linkedin/>

<https://forbes.com.br/carreira/2021/04/top-companies-2021-as-25-melhores-empresas-para-desenvolver-sua-carreira-no-brasil-segundo-o-linkedin/>

REFERÊNCIAS

citadas no debate

Linkedin

[Cristiano Santos](#)

[Eduardo Felix](#)

[Bielo Pereira](#)

[Luiz Gustavo Pacete](#)

[Ricardo Dias](#)

Livro

Qualidade Começa Em Mim - Manual Neurolingüístico De Liderança E Comunicação | por Tom Chung

Storybrand: Crie mensagens claras e atraia a atenção dos clientes para sua marca | por Donald Miller

Utopia para realistas: Como construir um mundo melhor | por Rutger Bregman

Onde os Sonhos Acontecem: Meus 15 anos como CEO da The Walt Disney Company | por Robert Iger

REFERÊNCIAS

citadas no debate

Série

[This is pop | Netflix](#)

Podcast

[Insider](#)

QUER SABER MAIS?

referências complementares

Aquário Casa Firjan – 3h25min:

[Hackeando o LinkedIn: a importância da rede no mercado de trabalho](#)

[Da conversa à conversão: Tendências e boas práticas nas mídias sociais](#)

Canal Firjan (Youtube) – 6 min:

[LinkedIn, etiqueta e Top Voices: como se destacar na rede? | c/ Ana Moises, Latam Sales Director LinkedIn e presidente do Conselho do IAB](#)

