

CHECKLIST PARA LINKEDIN CRIAR UM PERFIL DE SUCESSO PARA QUALQUER PROFESSIONAL

Houve o tempo em que pudemos considerar o telemarketing e o cold-calling uma arma de sucesso nas vendas. Esta realidade mudou radicalmente a partir do momento em que os consumidores e clientes B2B passam o seu dia-a-dia na Internet. Facebook, Twitter, LinkedIn, escolha uma – Clientes estão lá todos os dias!

Chegou finalmente a altura de dar descanso ao seu script de telemarketing e aumentar sua influência através dos social media. Para atravessar com sucesso esta "enorme avenida" é preciso usar o LinkedIn com eficácia e precisão. O LinkedIn tem **mais de 225 milhões de membros** que fazem, por dia, mais de um bilião de pesquisas orientadas ao seu negócio! *Porque não aproveitar o LinkedIn como uma ferramenta-chave na sua **Estratégia de Vendas**, isto é - **Social Selling**?*

Use esta checklist para desenvolver um profile de sucesso no LinkedIn...

- ✓ **Fotografia em alta resolução, com um aspeto profissional.** A primeira impressão e opinião é frequentemente formada em milésimos de segundo. Não arrisque tornar a sua marca pessoal fraca ao usar o avatar padrão do LinkedIn, uma foto desatualizada ou de baixa resolução.
- ✓ **Utilize um título que demonstre o seu VALOR, não apenas o nome da sua função.** Descreva a sua experiência e inclua palavras-chave fortes. A sua página no LinkedIn também tem associado SEO semelhante ao ranking da Google. Um bom título aumenta a sua visibilidade e credibilidade.!
- ✓ **Crie um URL personalizado.** Ninguém quer um link com 10 dígitos no LinkedIn, certo? Um URL curto, simples e personalizado irá facilitar a sua introdução num cartão de visita ou assinatura de email.
- ✓ **Não se esqueça de adicionar os seus contactos!** Afinal, quer ou não quer, ser encontrado e contactado? Os contactos no LinkedIn, em 1º grau, vão poder ver informação como : telefone, emails, websites, twitter, etc...
- ✓ **Faça um resumo forte e centrado em palavras-chave que demonstrem o valor que oferece aos seus clientes.** Para além de incluir realizações profissionais impressionando potenciais empregadores, não se esqueça de "envolver" seus atuais e potenciais clientes também!
- ✓ **Faça a Gestão da sua Atividade Online como um profissional.** Cada actualização do seu perfil, artigo partilhado ou atividade social através de seu perfil do LinkedIn é exibido neste "feed". Não se esqueça de partilhar ideias, notícias e informações que demonstram a sua experiência sobre cada assunto.
- ✓ **Peça, Receba e Dê Recomendações.** Tal como as "reviews" do nosso restaurante favorito, as recomendações que recebe através do LinkedIn são vistas como um testemunho do valor que entrega aos seus clientes.
- ✓ **Participe em grupos aumentando a sua exposição junto de potenciais clientes.** Pense como o seu cliente ideal e junte-se aos grupos que mais lhes interessam. Ao juntar-se aos grupos certos, abre novas oportunidades para envolver e falar diretamente com seus potenciais novos clientes.
- ✓ **Apresente competências que têm valor para o seu Clientes alvo!** O LinkedIn permite que associe ao seu perfil até 30 "Skills", por isso seja seletivo, Selecione as competências que ilustram sua experiência e que fazem de si uma "autoridade" em determinado assunto. As competências são também exibidas como hiperlinks que alimentam o motor de pesquisa do próprio LinkedIn!

ENVIE O SEU PEDIDO-ADORÁVAMOS PODER AJUDAR!

A WSI é Líder Mundial em Serviços de Consultoria em Internet Marketing. Utilizando a tecnologia mais inovadora e as mais avançadas técnicas e estratégias em Digital Marketing, permite que qualquer empresa possa ter uma Solução de Digital Marketing customizada e adequada aos seus objetivos de negócio, por meio da otimização da sua presença online. Para mais informação sobre as Soluções de Digital Marketing, por favor entre em contacto com o seu Consultor WSI ou envie um email para: info@wsiportugal.com.