

Linkedin na Prática:

Como se posicionar e construir
relacionamentos conectando
marcas e profissionais.

EDU COSTA

Mentor | Consultor | Palestrante

“Ajudo empresários a desenvolverem estratégias digitais para venderem todos os dias e escalar seu crescimento.”

- Growth Hacker, Consultor de Marketing Digital, especialista em Marketing de Conteúdo e Vendas Sociais.
- CEO da Linkedyou.
- Professor em diversos MBAs e cursos livres, com mais de 2.000 alunos formados.



educostamkt



educostamkt

CLIENTES ATENDIDOS



Unimed 

Club Med 

SEBRAE



Bradesco
Seguros

SAMSUNG

Resultados
Digitais

BÂNCO
Inter

 **TEXACO**


Depyl Action
Especializada em depilação

Dufrio 

 **SANKHYA**
GESTÃO DE NEGÓCIOS

1. Bem vindo à TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



57%

da jornada de compra é percorrida **ANTES** do comprador ter qualquer contato com o profissional de vendas

Fonte: LinkedIn

84%

dos compradores B2B usam as **REDES SOCIAIS** para pesquisar por fornecedores.

Fonte: [MarketingProfs](#)

8x

Posts sociais de colaboradores geram 8x mais engajamento que posts institucionais.

Fonte: LinkedIn

14x

“Employee Advocacy” pode aumentar o brand awareness em 14x.

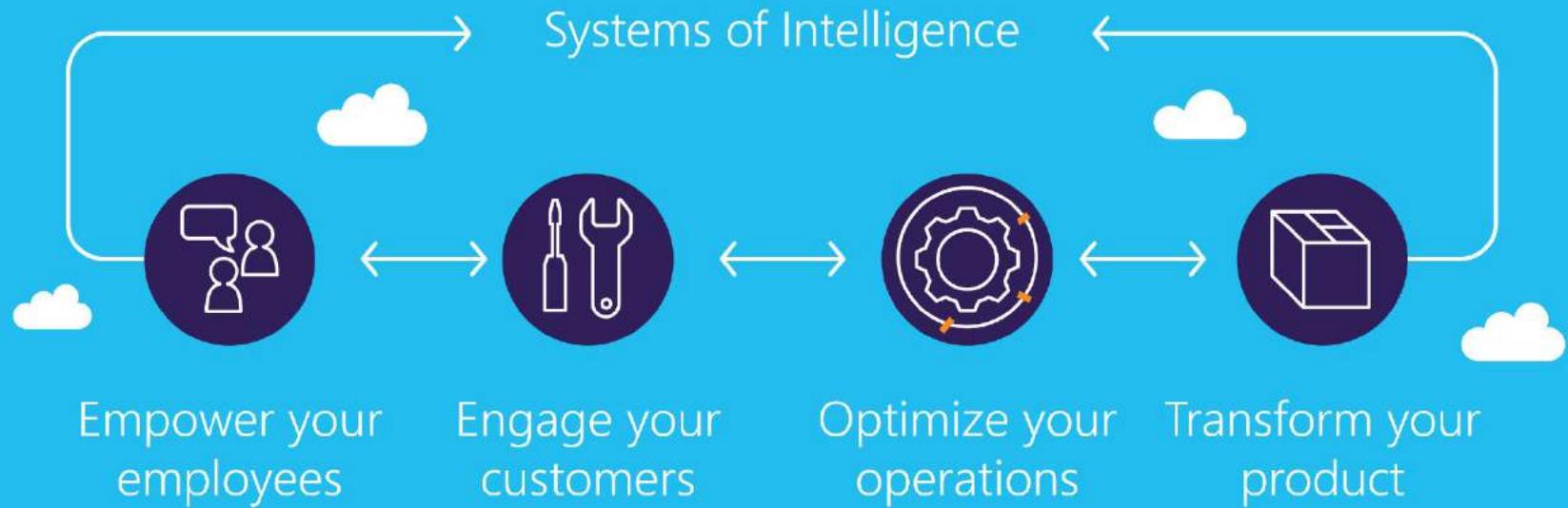
Fonte: Dynamic Signal

84%

das pessoas confiam em recomendações de pessoas que conhecem, comparado a 15% que confiam em recomendações de marcas.

Fonte: [WeRSM](#)

Digital Transformation



Se você gera visibilidade
e atrai negócios, você se
torna um ativo **ainda**
mais valioso para sua
empresa.



E o “custo” disso é:

1. Tornar-se relevante
compartilhando insights valiosos
e expandindo seu networking.

2. Tornar-se tornar uma referência
no seu mercado.

E para isso, você tem um **ativo valiosíssimo** que provavelmente subaproveita:



2. Como utilizar o **LINKEDIN** de forma estratégica



A Unimed do Brasil recomenda a presença digital em apenas 5 redes sociais:

- **Facebook**
- **Instagram**
- **Linkedin**
- **Twitter**
- **Youtube**

Dentre todas estas, o **Linkedin** é a com o maior potencial de aumentar o alcance e a visibilidade da Unimed, porque nela, cada colaborador pode ser um **embajador e promotor** da marca.

O grande problema:

A maioria das empresas e profissionais não sabe utilizar o Linkedin estratégicamente.

Como resultado, milhares de oportunidades são **perdidas** todos os meses por não aplicarem estratégias realmente eficientes.

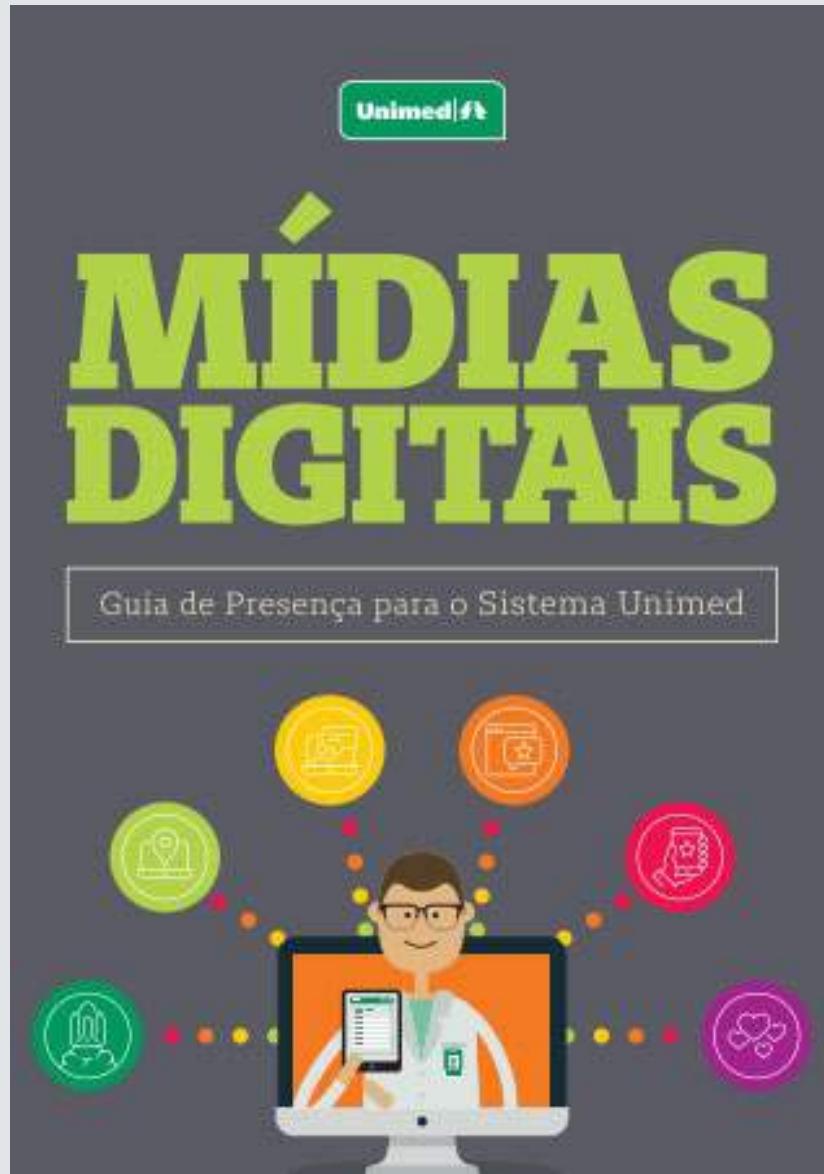




POR QUE INVESTIR NO LINKEDIN?

- Ser reconhecido como referência na sua área de trabalho.
- Aumentar sua rede de conexões e alcançar contatos estratégicos.
- Conquistar novos negócios para a empresa.
- Estreitar relacionamento e gerar engajamento com atuais clientes.
- Identificar tendências do mercado.,
- E muito mais

Mas para usar o Linkedin de
forma assertiva, é preciso
estratégia.



O Guia de Presença é um documento que já fornece uma série de **insights, dicas e boas práticas** para utilizar

No entanto, existem
3 pontos-chaves para
garantir aum estratégia de
sucesso para o Linkedin.

Pirâmide do crescimento™

GANHAR ESCALA

Uso de processos, ferramentas e integrações para alcançar resultados mais rápidos e escaláveis

CONTEÚDO RELEVANTE

Análise histórica de performance de conteúdos do perfil

Estudo do tipo de conteúdo consumido pelo público alvo

Planejamento completo, com framework para monitorar e documentar os resultados

CRESCIMENTO DA REDE

Identificação do público de interesse para mapeamento dos perfis alvo

Definição da estratégia de aproximação

Envio sistemático de convites conforme estratégia

CONSTRUÇÃO DE AUTORIDADE

Análise do perfil para definir potencial de otimização

Planejamento de áreas-chave, estratégia e conteúdo otimizado com técnicas de SEO

Criação de recomendações para contatos estratégicos

1) CONSTRUÇÃO DE AUTORIDADE:

Promova sua marca pessoal e se posicione como referência no mercado

**Há, basicamente, DUAS FORMAS
de atuar no Linkedin:**

- 1. De forma institucional, através
de uma Company Page.**



Pesquisar



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu



Soluções



Learning

Tenha dados em tempo real - Automatize os processos financeiros e agilize os fluxos de trabalho. Anúncio ...

www.MUDE1HABITO.com.br



Unimed

Saúde, bem-estar e educação física · São Paulo · 110.760 seguidores

...

Cuidar de você. Esse é o plano.

+ Seguir

Visitar site



Elisa e mais 2 conexões trabalham aqui

Visualizar todos os 31.183 funcionários no LinkedIn →

Início

Sobre

Vagas

Pessoas

Estatísticas ■ PREMIUM

Anúncios

Todos

Imagens

Documentos

Vídeos

Classificar por: Populares ▾



Unimed

110.760 seguidores

4 d

+ Seguir

...

Unimed é eleita pela 18ª vez consecutiva a marca de planos de saúde em que os brasileiros mais confiam.

Compartilhamos esse reconhecimento com os nossos colaboradores ...visualizar mais



Hashtags da comunidade



#mude1habito
74 seguidores



#linkedintopcompanies
4.050 seguidores



#esseéoplano
8 seguidores



Veja o que as pessoas estão dizendo
sobre Unimed

“Diferente dos canais já citados, todas as Unimedas podem criar e administrar esse conta para trabalhar a marca Unimed com a sua região, porém, lembre-se sempre: qualquer conta em mídias digitais só deve ser criada se houver uma equipe dedicada à sua manutenção.”

Guia de Presença para o Sistema Unimed, p. 53.

**Há, basicamente, DUAS FORMAS
de atuar no Linkedin:**

1. De forma **institucional**, através de uma Company Page.
2. De forma **pessoal**, através de um perfil de usuário.



Pesquisar



Força de Vendas - Com ele sua equipe vai estar preparada para realizar vendas de forma ágil Anúncio ...



Conectar

Enviar mensagem

Mais...

Marcos Guimarães • 2º

Gestão de Pessoas na Unimed Federação Rio

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil • + de 500 conexões

[Informações de contato](#)

Unimed Federação Rio

Instituto Brasileiro de
Coaching - IBC

Português

English

Ad ...

Get the latest jobs and industry news.



Edu , explore relevant opportunities with
A.C.Camargo Cancer Center

Follow

As pessoas também viram



Sheila Nascimento • 2º

Analista de RH Sr na Unimed Federação
Rio



Juliana Costa • 2º

Recursos Humanos na Videoplast
Embalagens Plásticas



Viviane Maffia • 2º in

Gestão de Pessoas



Caroline Knopp • 2º

Assistente de projetos na Rheserva
Consultoria



Entre em contato com Marcos para...
Consultoria pro bono e voluntariado.

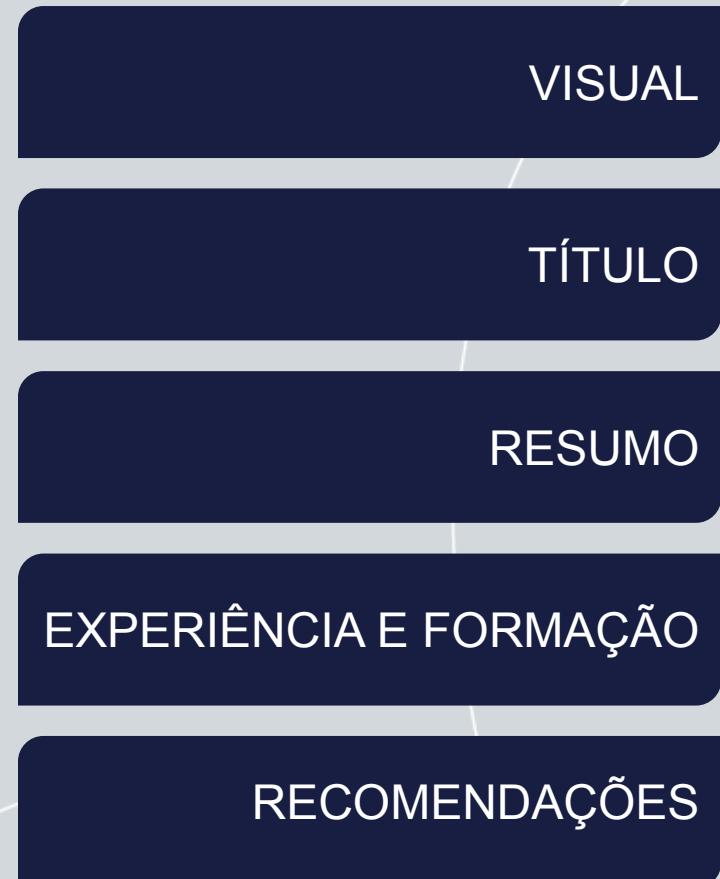
[Envie uma mensagem para Marcos](#)

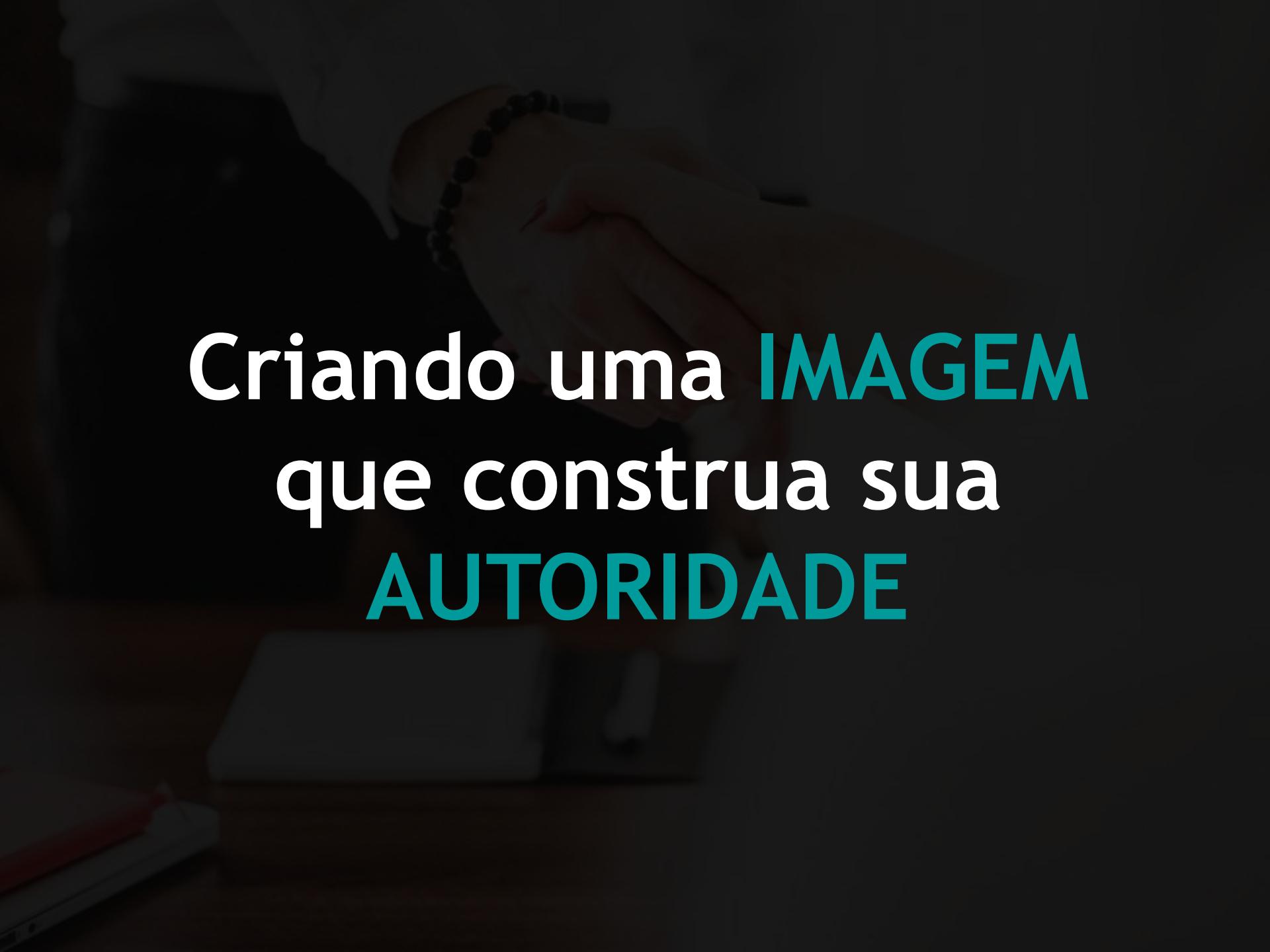
[Exibir mais](#) ▾

IMPORTANTE:

NUNCA use um perfil pessoal
para comunicação
institucional.

5 elementos de um perfil otimizado no Linkedin





Criando uma **IMAGEM**
que construa sua
AUTORIDADE

FOTO DE PERFIL

Screenshot of a LinkedIn profile page.

The top navigation bar includes the LinkedIn logo, a search bar with the placeholder "Pesquisar", and menu items: "Início" (with a red notification dot), "Minha rede", "Vagas", and "Mensagens".

The main profile picture shows a speaker on stage at an event with the background text "EXPLORE RD on the road CAMINHOS". A circular inset image of the user's face is highlighted with a yellow border.

Edu Costa · 1º in

Stratégias de Vendas Digitais para vender todos os dias e escalar seu crescimento • Mentor | Palestrante | Consultor

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

Buttons: "Enviar mensagem" (blue) and "Mais..." (white).

Logos and names: "Linkedyou" (blue square icon) and "CXL Institute" (red square icon).





See How Others See You

with the world's #1 photo testing tool

Choose your **business**, **social**, and **dating** photos using hard data about how you're coming across.

Use it free — or pay for faster results.

[GET STARTED](#)

Already using Photofeeler? [Login](#)



BUSINESS

20 VOTES

Competent

70%

Likable

86%

Influential

77%



BUSINESS

23 VOTES

Competent

46%

Likable

72%

Influential

47%



BUSINESS

14 VOTES

Competent

70%

Likable

70%

Influential

68%

BUSINESS

12 VOTES

Competent

37%

Likable

34%

Influential

38%





VIVO 4G 01:17 31%

photofeeler.com

< Back

+ Add Votes

ACTIVE

VOTES 19

QUALITY ROUGH

PAUSE

TITLE Head of E-commerce

Scores Data Notes (4) Image

ABOUT YOUR SCORES ?

Competent 5.9

AVERAGE

Likable 5.7

AVERAGE

Influential 5.7

AVERAGE

< >

This screenshot shows a mobile application interface for rating a person's qualities. At the top, it displays signal strength, network (VIVO 4G), time (01:17), battery level (31%), and the website address (photofeeler.com). Below the header, there's a back button and a menu icon. A large orange button on the right allows users to add votes. The profile section includes a thumbnail of the man, his title ('Head of E-commerce'), and his status as 'ACTIVE' with 19 votes and rough quality. There are tabs for Scores, Data, Notes (4), and Image. The Scores section displays three horizontal bars with numerical ratings and average markers. The 'Competent' bar is blue at 5.9, the 'Likable' bar is yellow at 5.7, and the 'Influential' bar is green at 5.7. At the bottom, there are navigation icons for back, forward, upload, bookmark, and share.



TITLE
Head of E-Commerce

Competent 8.2



TOP 20%

Likable 7.7



ABOVE AVERAGE

Influential 8.6



TOP 20%

Tested on
photofeeler

CATEGORY
BUSINESS

VOTES
43



TITLE
Head of E-Commerce

Competent 9.8



TOP 2%

Likable 7.8



ABOVE AVERAGE

Influential 9.7



TOP 3%

Tested on
photofeeler

CATEGORY
BUSINESS

VOTES
52



TITLE
Head of E-Commerce

Tested on
photofeeler

CATEGORY
BUSINESS

VOTES
44

Competent 9.4



Likable 8.4



Influential 9.7



TITLE
Head of E-Commerce

Tested on
photofeeler

CATEGORY
BUSINESS

VOTES
41

Competent 9.3



Likable 9.1

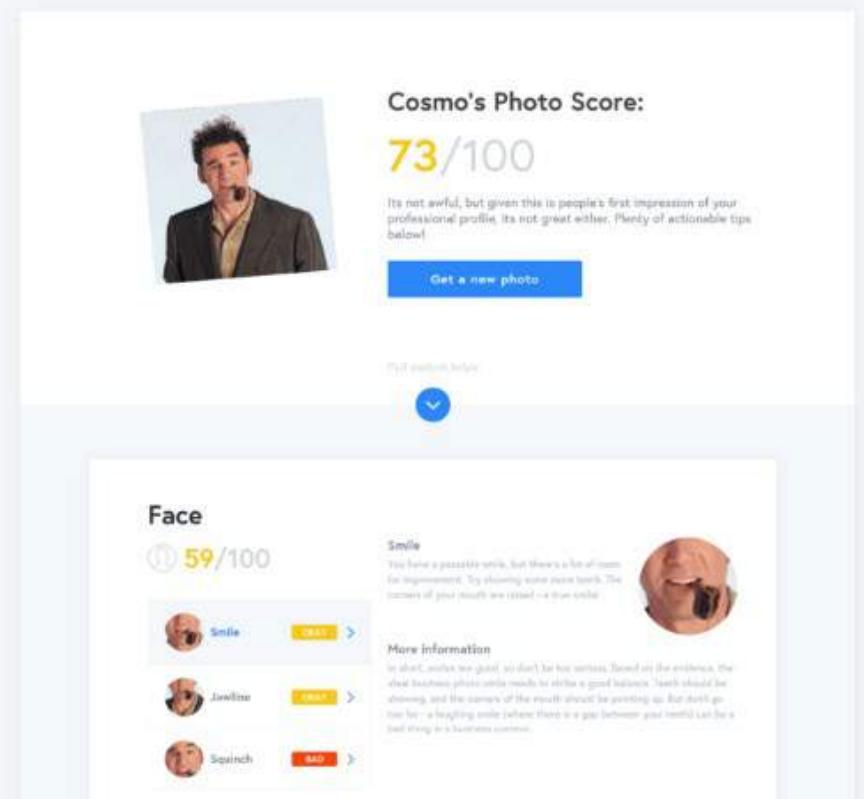


Influential 9.9



How Good is Your LinkedIn Profile Picture?

Snappr's Photo Analyzer uses the latest research, combined with image recognition and machine learning technologies, to determine how well your photo will perform. 

[ANALYZE MY LINKEDIN PHOTO](#)

Cosmo's Photo Score:
73/100

It's not awful, but given this is people's first impression of your professional profile, it's not great either. Plenty of actionable tips below!

[Get a new photo](#)

Face

Feature	Score	Tip
Smile	59/100	You have a passable smile, but there's a lot of room for improvement. Try placing some more teeth. The corners of your mouth are raised—a true smile.
Jawline	65/100	In short, smiles are good, so don't be too serious. Based on the evidence, the ideal business photo smile needs to strike a good balance. Teeth should be showing, and the corners of the mouth should be pointing up, but don't go over the top— a laughing smile (where there is a gap between your teeth) Let it be a soft thing in a business context.
Squint	60/100	More information

<https://www.snappr.co/photo-analyzer/>

Quem você contrataria?

Ou, pelo menos, quem você acha que é mais CARO?



FOTO DE CAPA

Screenshot of a LinkedIn profile page featuring a large, circular profile picture of Edu Costa in the top left corner.

The LinkedIn header includes the 'in' logo, a search bar with the placeholder 'Pesquisar', and navigation links for 'Início', 'Minha rede', 'Vagas', and 'Mensagens'.

The main profile area shows a large photo of Edu Costa speaking on stage at an event. The stage backdrop features the text 'RD on the Road' and 'EXPLORAR CAMINHOS'.

Below the photo, there are two buttons: 'Enviar mensagem' (Send message) and 'Mais...' (More...).

The profile summary for Edu Costa includes:

- Nome: Edu Costa · 1º in
- Especialização: Estratégias de Vendas Digitais para vender todos os dias e escalar seu crescimento
- Função: Mentor | Palestrante | Consultor
- Localização: Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil
- Conexões: + de 500 conexões

A link to 'Informações de contato' (Contact information) is also present.

Logos for 'Linkedyou' and 'CXL Institute' are shown on the right side of the profile summary.



MAIS CLIENTES EM 21 DIAS

<http://bit.ly/21dlives>



Thiago Reis · 1º 

Fundador da Growth Machine | Mentor em Vendas | Inside Sales | Social Selling | Outbound | Processos Comerciais

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

[Enviar mensagem](#)

Mais...

 Growth Machine

 Universidade Veiga de Almeida



07 . AGOSTO
DAS 8H30 ÀS 18H30

MANHÃ: SUPERLÓGICA LABS
TARDE: TEATRO IGUATEMI

TRILHA
UX & GROWTH HACKING

7^a CONFERÊNCIA **CAMPINAS** STARTUPS



DENIS PIAIA

TIÇAO DE DESIGN NA SUPERLÓGICA



DANIEL FURTADO

EVANGELIZADOR DE UX UXNOW



ANDERSON PALMA

GROWTH HACKER NO PJ BANK



GUILHERME NEGRI

FOUNDER NA TRAÇÃO ONLINE



Anderson Palma • 1º

Growth Hacker | Digital Marketer | Helping companies grow and thrive

Campinas, São Paulo, Brasil

[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)

[Follow](#) PJBank



Centro Universitário
Anhangüera



[Visualizar informações de contato](#)



[Visualizar conexões \(+ de 500\)](#)

[Conectar](#)[Enviar mensagem](#)[Mais...](#)

Gabriel Costa · 2º

CMO & Growth at Singu

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)



SINGU



Reforge

Elementos para uma boa imagem de capa

- Fotos de prova social
- Fotos da empresa, instalações ou eventos
- Selos de certificação
- Dados de contato como site, email e telefone
- Seu nome ou da sua empresa
- Seu “brand statement” ou “tagline”
- Citação própria ou de referências



Navegar Recursos Blog Pro

Entrar

Registre-se

Crie designs para tudo. Publique onde quiser.

Crie uma conta, é grátis! Não importa se você é um designer experiente ou amador, nem se trabalha sozinho ou em equipe – você vai adorar o Canva.



Registrar-se com o Google



Registrar-se com o Facebook

Registrar-se com um e-mail

Já tem uma conta? [Faca login](#)

Que design você gostaria de criar?

Apresentação Cartaz Banner Panfleto Redes sociais

Português (Brasil) ▾



Pesquisar



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu



Soluções



Learning

[Do your MBA in Copenhagen - Excel in responsible management. Meet us in Rio de Janeiro on 14 Sep!](#) Anúncio ...



CRM Intelligence Services

Tecnologia da informação e serviços · São Paulo, São Paulo · 543 seguidores

Consultoria Líder no Brasil nas soluções TOTVS® – Protheus, RM e fluiq.



Caio e mais 1 conexão trabalham aqui

+ Seguir

Saiba mais

[Visualizar todos os 41 funcionários no LinkedIn →](#)

Início

Sobre

Vagas

Pessoas

Estatísticas ■ PREMIUM

Anúncios

Todos

Imagens

Documentos

Vídeos

Classificar por: Populares



CRM Intelligence Services

543 seguidores

2 m

+ Seguir ...

Já ouviu falar no conceito do Iceberg Invertido?

Há pouco tempo publicamos um artigo em nosso blog falando justamente sobre esse tema.
[...visualizar mais](#)



CASES

Hashtags da comunidade



#consultoriatotvs

0 seguidores



#totvs

1.424 seguidores



#crmservices

4 seguidores



Veja o que as pessoas estão dizendo sobre CRM Intelligence Services



Q. Pesquisar



Inicio



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu

Pessoas ▾

CRM Intelligence Services ▾

Conexões ▾

Localidades ▾

Todos os filtros

Limpar 1

Faltas de Estoque ? - Sabia que existe ferramenta especialista em reposição de estoque? Conheça! Anúncio ...

Exibindo 39 resultados



Caio Lopes • 1º

Growth Hacker | Marketing Digital
Limeira e Região, Brasil

[Enviar mensagem](#)

Daniella Meirelles, Martha Gabriel, PhD e mais 161 conexões em comum



Guto Komezo • 2º

Especialista em Marketing Digital | SEO e PPC
Limeira e Região, Brasil

[Conectar](#)

Alexandre Cidade, Daniel Marigliano e mais 18 conexões em comum



Rafael Augusto • 2º

Diretor de Projetos na CRM Intelligence Services
Piracicaba e Região, Brasil

[Conectar](#)

Ronie Melo, Renato Grau e mais 37 conexões em comum



Izabella de Matteo

Manager Human Resources na CRM Intelligence Services
Rio Claro e Região, Brasil

[Conectar](#)

Leandro Libardi, Rodrigo Sampaio e mais 21 conexões em comum



André Cintra • 2º

Diretor de Arte Senior CRM Intelligence Services
Limeira e Região, Brasil

[Conectar](#)

Promovido



Sophisticated
Marketer

Give yourself a different perspective on B2B marketing. Read online now

[Saiba mais](#)



Caio Lopes · 1º

Growth Hacker | Marketing Digital

Limeira, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·
[Informações de contato](#)



[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)



CRM Intelligence Services



Izabella de Matteo · 2º
Manager Human Resources na CRM Intelligence Services
Rio Claro, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

[Conectar](#) [Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

 CRM
Intelligence Services

 CRM Intelligence Services
 Pontifícia Universidade
Católica de Campinas /...



Sirlene Fantinati · 2º
Concierge na CRM Intelligence Services
Limeira, São Paulo, Brasil · 27 conexões · [Informações de contato](#)

[Conectar](#) [Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

 CRM
Intelligence Services

 CRM Intelligence Services



Caio Lopes · 1º
Growth Hacker | Marketing Digital
Limeira, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

[Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

 CRM
Intelligence Services

 CRM Intelligence Services



Alan Lopes · 1º 
Founder and CEO at CRM Intelligence Services
São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões · [Informações de contato](#)

[Enviar mensagem](#) [Mais...](#)

 CRM
Intelligence Services

 EC English Language Centres



Larissa
Parceria
Vendas
Belo Horizonte
Informações

*power to
salespeople* ➔



Sérgio Nazar · 1º
power to salespeople | Reev & Outbound Marketing |
Account Executive
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil · + de 500 conexões ·
[Informações de contato](#)

Enviar mensagem Mais...

 Outbound Marketing

 Ibmec

power to
salespeople 



Reev
Software - Belo



Pesquisar



1



1



Vagas



Mensagens

Power to Salespeople!

+ Seguir

Visitar s

Início

Sobre

Vagas

Pessoas

Anúncios

Visão geral

O Reev é a plataforma líder em outbound e engajamento em vendas do mercado. Mais oportunidades, maior conversão e mais vendas em um só lugar.

Site <https://reev.co/>

Número de telefone (31) 3568-2172

Setor Software

Tamanho da empresa 11-50 funcionários

Sede Belo Horizonte, Minas Gerais

Tipo Empresa privada

Fundada em 2017

Especializações Vendas, Outbound Marketing, Automação em vendas, Comercial, Inside Sales, Outbound Sales e Sales Engagement

TÍTULO

A melhor oportunidade de fazer o seu “pitch”, para apresentar a si mesmo e a sua empresas às pessoas.



LinkedIn Top Voice · 1º in

Linkedin Top Voice | Estratégias de Conteúdo Humanizado |
Conteúdo que Gera Confiança | Marketing de Gentileza

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·
[Informações de contato](#)

Enviar mensagem Mais...

Marketing de Gentileza

Universidade Estácio de Sá

Prova Social

Proposta de
Valor



[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)

Edu Costa · 1º 

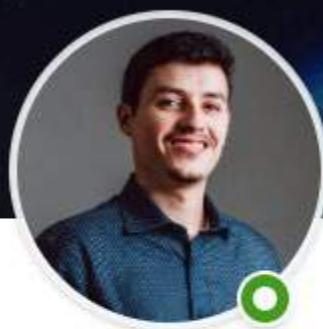
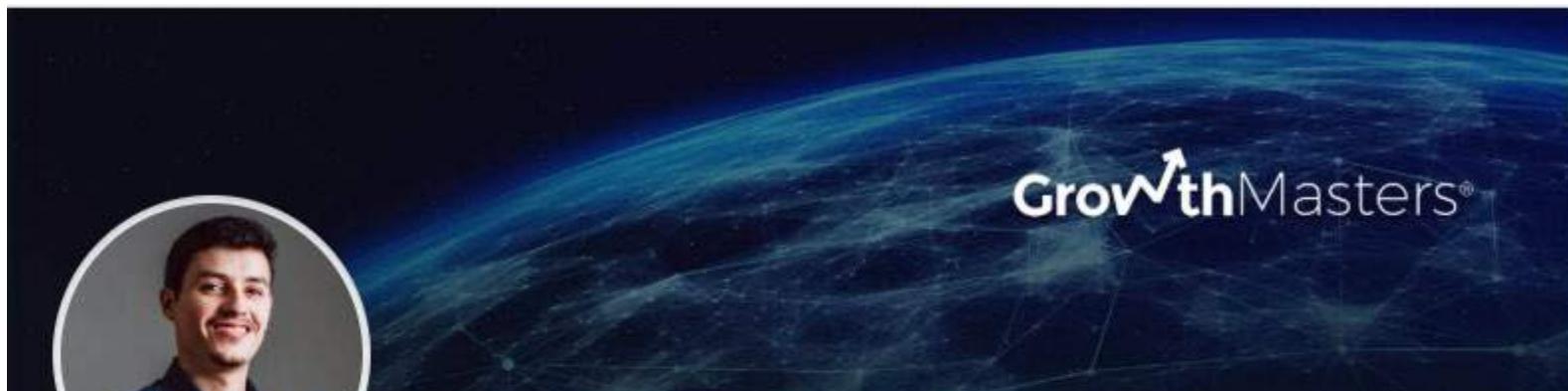
Estratégias de Vendas Digitais para vender todos os dias e
escalar seu crescimento • Mentor | Palestrante | Consultor

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

 Linkedyou

 CXL Institute



[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)

Ronei Vinagre · 1º



GrowthMasters®

Ajudando a desenvolver profissionais altamente capacitados
na geração de resultados ↗ GROWTHMASTERS®

São Paulo, São Paulo, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

Facilite SEMPRE os motores de
busca



Use palavras-chave ligadas ao
teu posicionamento



Você sem palavras-chave...



Você com palavras-chave...



[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)

Edu Costa · 1º

Estratégias de Vendas Digitais para vender todos os dias e
escalar seu crescimento • Mentor | Palestrante | Consultor

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

Linkedyou

CXL Institute

**MARKETING
DIGITAL**

inside sales ✓
social selling ✓
conteúdo ✓
social media ✓



@gportomkt

contato@guilhermeporto.com.br

Adicionar seção do perfil ▾

Mais...



Guilherme Porto

Construo processos de venda lucrativos que fortalecem pessoas e empresas | #vendasdigitais • #growthhacking 🚀

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil • + de 500 conexões

[Informações de contato](#)



Linkedyou



Universidade Federal
Fluminense



2ª Edição | por Edu Costa

checklist

Linkedin Hacks

64 otimizações para turbinar seu perfil na rede de negócios mais utilizada no mundo

bit.ly/quero-leads

2) CRESCIMENTO DA REDE

Aumentando suas conexões e fazendo networking

Construir relacionamentos.

Gerar o máximo de valor.

Fechar negócios.



Bernardo Barros

Gerente de Digital e Inovação at Academia de Viagens Corporativas

...

17 DE JUN

Bernardo Barros • 1º

Gerente de Digital e Inovação
Corporativas

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, B



Bernardo Barros • 10:00



11 DE JUL



Bernardo Barros • 14:14

Fala Edu!

Blz??

A empresa que estou trabalhando no momento vai produzir um evento no Rio dia 1/8 que acho que tem uma oportunidade legal pra vc falar sobre LinkedIn. Se vc tiver interesse posso te ligar e explicar melhor..



Edu Costa • 15:24

Fala Bernardo! Tudo bem?

Me liga sim, cara: 21 981666778

Enviar mensagem

M

ACTE
ABROAD
RIO

SALA: HABILIDADES
E DESENVOLVIMENTO
(SKILLS ROOM)

08h50 -
8:50 am -

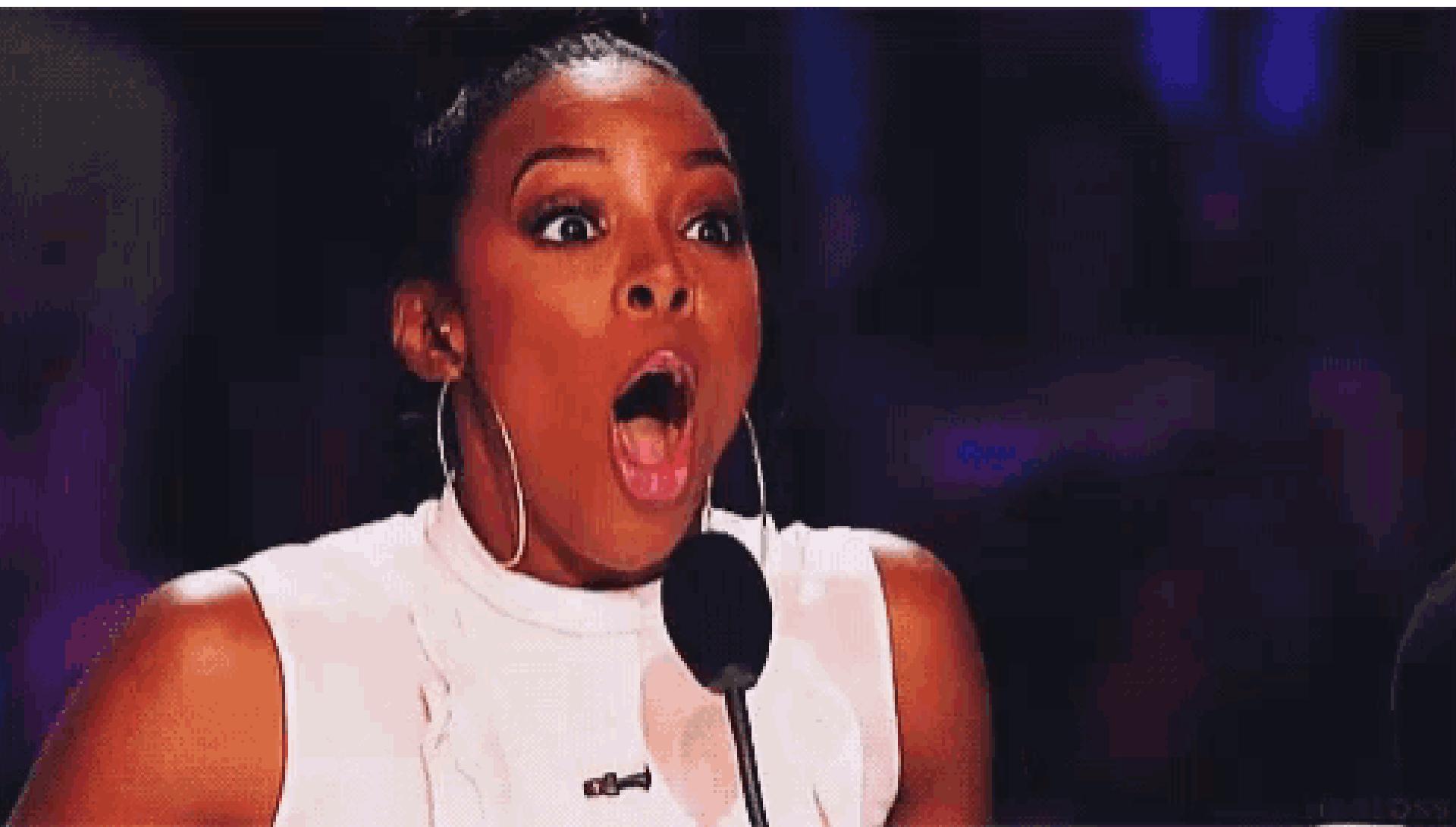
10h50 -
10:50 am - 1

14h40 -
2:40 pm -

16h10 -
4:10 pm - 4

16h50 -
4:50 pm - 5





O tema será tratado em um painel intitulado "Neonatos e adolescentes: a busca por respostas"

Neonatos.

E foi justamente essa palestra que me rendeu este novo convite, diretamente para o palco do maior evento de Turismo da América Latina.

Lições valiosas aprendidas:

- Construa conexões reais com as pessoas, pensando em relacionamentos a longo prazo.
- Comprometa-se sempre com a excelência e entregue sempre o melhor conteúdo que puder. Isso gera um valor inacreditável.
- Apareça e busque falar para as pessoas; você nunca sabe quem pode estar ouvindo e as oportunidades que pode te render.
- Mas nada disso importa se você não estiver aberto às oportunidades ;)

Bora lá, let's grow!

382 gostaram · 53 comentários



Comentários populares ▾

Gostaram



...

23.871 visualizações da sua publicação no feed



Adicione um comentário...





Silvio Araujo

Director of Sales and Marketing no Palácio Tangará - Oetker Collection

Gostei muito de sua palestra no ACTE Abroad 2018!

3 sem ...

Parabéns.

2 · | 1 ·



Bernardo Barros

Gerente de Digital e Inovação at Academia de Viagens Corporativas

Edu, gente boa só atrai coisas boas, isso é só o início pra você. Fico muito feliz por você! Vai com tudo!!

3 sem ...

1 · | 1 ·



Vivianne Martins

Member of the Board of Directors at ACTE Association of Corporate Travel Executives

Adoramos ter você conosco no Acte Abroad Summit RIO

3 sem ...

1 · | 1 ·



patricia thomas

Diretora at Academia de Viagens Corporativas

Que legal!!! Parabéns **Edu Costa**!!!! Sucesso!!!! (editado)

3 sem ...

1 · | 1 ·



Fatima Gatoeiro
Supervisora de Comunicação

Beatrice Borges

2 · | 1 ·

3 sem ...



Beatrice Borges
Coordenadora do ICCABAV /Abav Nacional

Muito legal, **Fatima Gatoeiro**. Gente que compartilha coisas boas. Gostamos!

2 · |

3 sem ...



Beatrice Borges
Coordenadora do ICCABAV /Abav Nacional

Edu Costa estamos felizes em ter esse depoimento e também em ter você em nosso evento. Sou coordenadora do ICCABAV, responsável pela por esse palco que você irá brilhar na ABAV EXPO. Seja bem-vindo!

2 · | 1 ·

3 sem ...

E foi justamente essa palestra que me rendeu este novo convite, diretamente para o palco do maior evento de Turismo da América Latina.

Lições valiosas aprendidas:

- Construa conexões reais com as pessoas, pensando em relacionamentos a longo prazo.
- Comprometa-se sempre com a excelência e entregue sempre o melhor conteúdo que puder. Isso gera um valor inacreditável.
- Apareça e busque falar para as pessoas: você nunca sabe quem pode estar ouvindo e as oportunidades que pode te render.
- Mas nada disso importa se você não estiver aberto às oportunidades :)

Bora lá, let's grow!

382 gostaram · 53 comentários



Comentários populares ▾

Gostaram



23.871 visualizações da sua publicação no feed



Adicione um comentário...



Olá Eduardo,
Boa tarde.

Tenho seu contato por intermédio do [REDACTED]
[REDACTED] que palestraram logo após você no evento do Acte RJ.

Estou buscando um profissional que possa nos ajudar a engajar nossos executivos a criarem uma máquina de negócios com o SSI no LinkedIn.

Me parece que este é exatamente o seu trabalho. É isto mesmo?

Como podemos conversar a respeito? meu e-mail é

Escreva a mensagem ou anexe o arquivo

TECNOLOGIA

Um novo modelo de vendas

- Como as decisões são desfeitas utilizadas e costumam ser mais do que um decisor, é preciso mapear os stakeholders-chave da organização.
- Entender as necessidades antes mesmo de perguntar. Para isso, é importante dispor de ferramentas para monitorar o comportamento social/profissional dessas pessoas.
- Engajar com esses contatos do primeiro momento até a assinatura do contrato.

CNC | Sesc | Senac

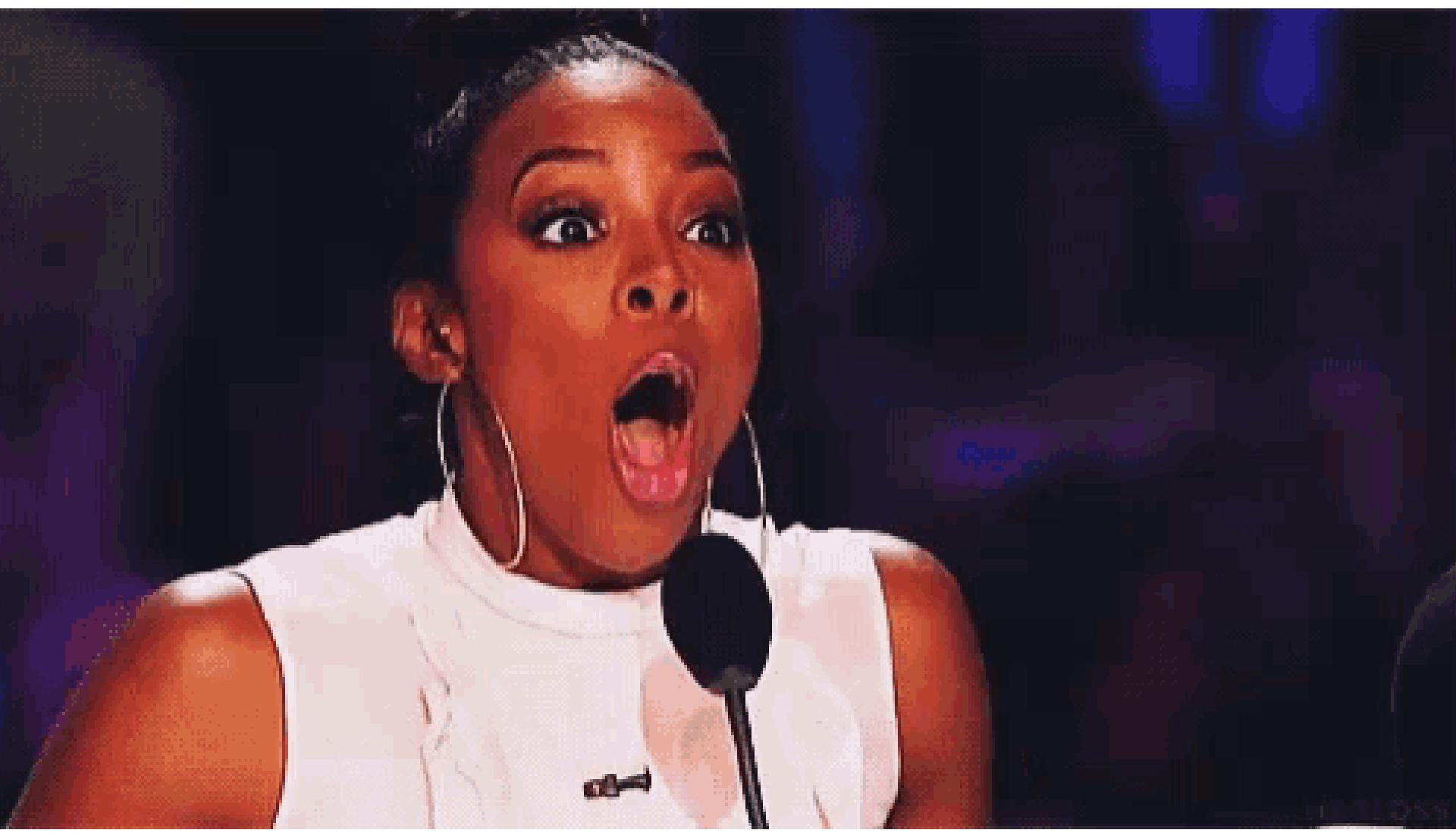


LATAM
AIRLINES

ICCAV

TRAN







educostamkt

...

2 sem



juuuvalerio

#educostanordsummit2019



2 sem 3 curtidas Responder

Ocultar respostas



educostamkt @juuuvalerio
Por favor! Kkkkkkkk ❤



Curtido por juliano.leme e
outras 152 pessoas

23 DE MAIO

Adicione um comentário...

Publicar

EDU COSTA

LINKEDYOU

RD
SUMMIT
2019

6, 7 & 8 NOV
FLORIPA



+ PALESTRANTE CONFIRMADO

Construir relacionamentos.

Gerar o máximo de valor.

Fechar negócios.

**Há ainda uma pergunta muito
importante a ser feita:**

**QUEM É O PÚBLICO QUE VOCÊ
QUER IMPACTAR?**



Pesquisar



1



Minha rede



Vagas



Mensagens

Pessoas ▾

Conexões ▾

Localidades ▾

Empresas atuais ▾

Todos os filtros

TEMPO e DINHEIRO - Quanto tempo e dinheiro sua empresa investe na gestão da frota? JÁ

Minhas conexões

[Visualizar todos](#)



Gessika Vilela · 1º

Estagiário de mídia na Wide Com...
Rio de Janeiro e Região, Brasil



37 conexões compartilhadas

[Enviar mensagem](#)



Lara Teixeira · 1º

Publicitária, Gestão e desempenh...
Brasil



13 conexões compartilhadas

[Enviar mensagem](#)



Gabriel Barrios Azam...

Ligando os pontos
Brasil



6 conexões compartilhadas

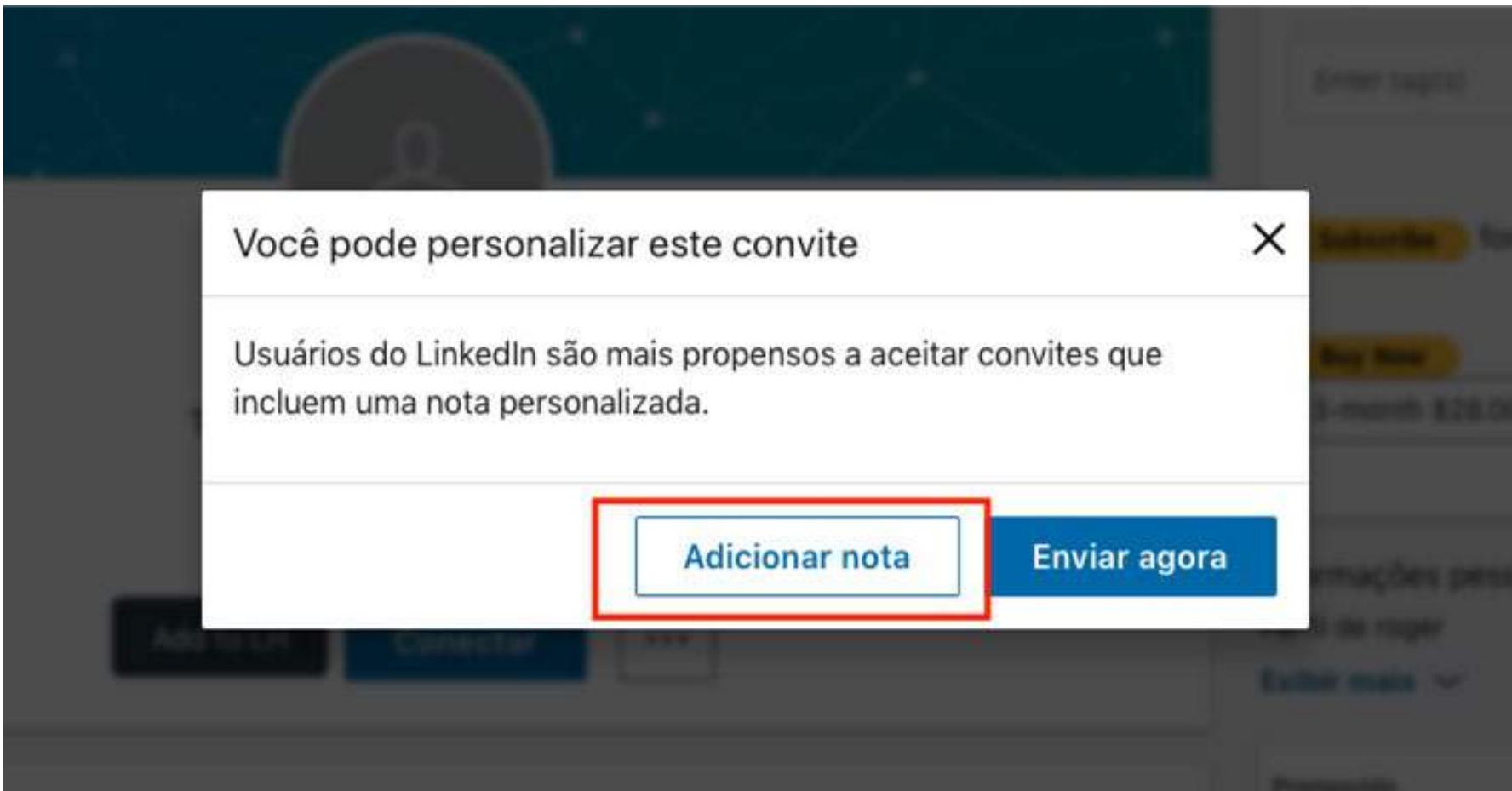
[Enviar mensagem](#)

Pessoas na Linkedyou

[Visualizar todos](#)



Pedidos de conexão



Pedidos de conexão

Ganchos que você pode usar para se conectar com as pessoas:

- Conexões em comum
- Experiência profissional
- Visite as páginas das empresas dele
- O que outras pessoas falam dele (nas recomendações)
- O que ele valoriza (nas recomendações que ele deu para outras pessoas)
- Conteúdos publicados por ele
- Conteúdos que ele consome



Luciana Borges

Especialista em Growth Digital
Marketing | Marketing Digital de
OO Marcos Rodrigo Silva e mais 124
pessoas

Ignorar

Aceitar

Olá Laíze, tudo bem?

Perguntei ao Edu Costa a respeito de algumas pessoas que produzem bons conteúdos aqui no Linkedin e você foi indicação dele.

Poderia te adicionar em minha rede? Gostaria de aprender contigo :)

Abraços,

Luciana [Visualizar menos](#)

[Responder a Luciana](#)

Nesse primeiro contato, **NUNCA** tente vender, marcar reunião ou fazer outra coisa além de estabelecer um relacionamento.



Arquiteta Analu Andrade e mais 2 pessoas
há 1 dia

Arquiteta Analu Andrade e mais 2 pessoas
há 1 dia

Prezado, Edu Costa. Bom dia!

Submeto a você esta solicitação, para que eu possa fazer parte da sua rede de contatos.

Agradeço pela atenção dispensada.

[Visualizar menos](#)

[Responder a \[REDACTED\]](#)

[Ignorar](#)

[Aceitar](#)

Camila, boa tarde! Tudo bem?

Sempre gosto de atualizar o meu networking e como iniciamos nossa conexão através do grupo Growth Hackers, estou enviando essa mensagem para saber mais sobre o seu trabalho. Vi que é uma das fundadoras do Linkedyou e também trabalha na Actavox como Growth Hacker. No que consiste o seu trabalho? Você trabalha também com consultoria?

Agradeço desde já pela sua atenção!

Abs!



A dark, moody photograph of a person with long hair, wearing a light-colored shirt, sitting at a table and looking down at a laptop screen. The scene is dimly lit, with a bright teal rectangular overlay containing the text.

EXPERIMENTEM



Pesquisar



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Edu Costa

Desenvolvendo estratégias digitais
p/ vender todos os dias e escalar
seu crescimento • Mentor |
Palestrante | Consultor

[Visualizar perfil completo](#)



Edu Costa

Desenvolvendo estratégias digitais p/ vender todos os dias e escalar seu crescimento...
12 h

...

Mais uma vez participarei desse evento incrível que é o RD on the Road, agora na terra da garoa!

A cada convite, uma felicidade enorme. É gratificante demais poder compartilhar os melhores HACKS com um público totalmente engajado e interessado em crescer mais e mais.

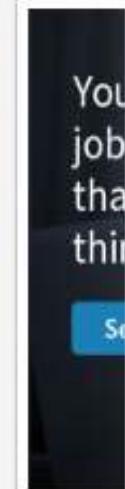
Minha missão é sempre gerar muito valor a cada um daquele auditório.

Nós vemos amanhã, dia 18/06, em SP para batermos um papo sobre Vendas Sociais e como atrair e fechar clientes todos os dias no LinkedIn.

OBS: Se quiser aparecer por lá, comenta aqui que te envio uma mensagem com um cupom especial. Aproveita que tem promoção no combo SP + Summit. ;)

**PALESTRANTE
CONFIRMADO**

São Paulo





marketing OR vendas



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens

Pessoas ▾

São Paulo e Região, Brasil ▾

1º ▾

Raphael Lassance ▾

Empresas atuais ▾

To

Competição - Cognitiva - Como a Inteligência Artificial vai ajudar as empresas a transformar

Exibindo 438 resultados



Competição - Cognitiva - Como a Inteligência Artificial vai ajudar as empresas a transformar

[Enviar mensagem](#)

Ricardo Amorim, Bob Wollheim e mais 192 conexões em comum



Competição - Cognitiva - Como a Inteligência Artificial vai ajudar as empresas a transformar

[Enviar mensagem](#)

Aaron Ross, Andrew Simmons e mais 904 conexões em comum



Competição - Cognitiva - Como a Inteligência Artificial vai ajudar as empresas a transformar

[Enviar mensagem](#)

Alessandro Lima, Fernando Mattoso Lemos e mais 181 conexões em comum

Informal, tom de pessoalidade.
Usando o nome da pessoa.



Edu Costa • 17:09

Fala, Carina, tudo bem?

Você vai no RD on the Road amanhã?

Vou palestrar por lá sobre Vendas Sociais, e estou colhendo algumas das minhas conexões para nos encontrarmos.

Me avisa se for, para tomarmos um café ;)

O principal foco da mensagem, na forma de pergunta para gerar engajamento.

Me posiciono como autoridade (“vou palestrar sobre Vendas Sociais”).

Call to action “soft” e pessoal.



Edu Costa • 17:09

Fala, Carina, tudo bem?

Você vai no RD on the Road amanhã?

Carina Costa

...

Vou palestrar
algumas da

Me avisa se

Criando oportunidades de networking e negócios B2B no setor automotivo e se
algumas das minhas conexões para nos encontrarmos.

Me avisa se for, para tomarmos um café ;)



Carina Costa • 17:19

Edu, tudo ótimo e você? Estarei por lá sim!!!

Que horas é sua palestra?

Farei questão de lhe prestigiar



Edu Costa • 18:30



Logo depois da abertura, uma das primeiras =)

Que coisa boa! Vou ficar muito feliz de te encontrar por lá



Edu Costa • 17:09

Fala, Carina, tudo bem?

Você vai no

Vou palestrar
algumas das

Me avisa se

Andressa Gonçalves Justino

Diretora de Marketing e Estratégia na Orienta Digital

...

Fala, Andressa, tudo bem?

Você vai no RD on the Road, dia 18?

Vou palestrar por lá sobre Vendas Sociais, e estou contatando algumas das minhas conexões para nos encontrarmos.

Me avisa se for, para tomarmos um café ;)

HOJE



Andressa Gonçalves Justino • 14:00

Olá Edu, tudo bem?

Vou estar lá sim, super topo o café! ;)



Edu Costa • 17:09

Fala, Carina, tudo bem?

Você vai ~~no PDI on the Road amanhã?~~

Vou palestrar
algumas

Me avisa

Raphael Godoy

Gerente de Marketing Sênior | Digital | Comunicação | Desenvolvimento de Canais

...



Raphael Godoy • 16:22

Olá Edu, tudo bem?

Estarei por lá no período da manhã apenas. Como está sua agenda?

Abraços



Edu Costa • 18:36

Eu vou palestrar de manhã, logo depois do Keynote de abertura.
Depois disso, fico à disposição :)

Vou até deixar aqui meu Whatsapp, qualquer coisa, é só me mandar uma mensagem por lá que a gente se encontra, Raphael.



Edu Costa • 17:09

Fala, Carina, tudo bem?

Você

Vou
algu

Me a

Robinson Gregorato

Diretor Comercial na Eficaz Consultoria Ecommerce

...



Robinson Gregorato • 19:16

Boa noite Edu

Tudo bem graças a Deus!

Conversei há algum tempo com a Camila mas não conseguimos agendar um call para evoluirmos.

Não vou estar no evento, podemos conversar pós evento ?



Edu Costa • 19:35

Com certeza, Robinson ;)

Vamos fazer o seguinte: me passa seu Whatsapp? Aí eu ou alguém do meu time vai falar contigo para agendar esse papo, o que acha?

3) CONTEÚDO RELEVANTE

Engajando com seu público, gerando valor e ganhando mais destaque

Fabricio Macias (Marketing Digital)

...



Fabricio Macias (Marketing Digital) • 20:54

Tudo ótimo e você!

Cara, seu hack de conteúdo é sensacional, tô usando demais, rs.

Como funciona palestras suas?!

Valores, apresentação? Podemos pensar em algo junto, gostei de ti!

SEGUNDA-FEIRA



Edu Costa • 11:25

Coisa boa, Fabricio!

Fico muito feliz que tenha servido para você e que esteja já implementando na rotina =D

Guilherme Ferraudo



Guilherme Ferraudo · 1º

Agro Analytics | Digital Transformation | Sharing Economy | Biz Dev

SEGUNDA-FEIRA



Guilherme Ferraudo · 12:06

Edu Costa muito legal seus artigos. Eu sou cofundador da YouAgro a rede social do agronegocio. SÓmos uma startup e queria me posicionar adequadamente no LinkedIn, e investindo dinheiro, impulsionando. O que vc me recomenda para começar?

Renan Tostes

✖ ... X



Renan Tostes • 11:28

Valeu pelo aceite aqui no Linked In, Edu :D

Me recomendaram muito seguir seu conteúdo por conta de
melhorar a comunicação no Linked In e Social Selling :)



Edu Costa • 14:11

Coisa boa, cara. Fico feliz de me reconhecerem como referência. Vai ser um prazer ter você por aqui e espero que meu conteúdo agregue bastante ;)

Edgar Muniz

...



Edgar Muniz · 1º

CEO na CAV17 - Centro de Aceleração de Vendas

SEGUNDA-FEIRA



Edgar Muniz · 11:09

Grande Edu, tudo bem? Tenho acompanhado seu trabalho com
relação ao LinkedIn através de conteúdos e palestras. Sou CEO da
CAV17, uma empresa que ajuda outras empresas a implantar uma
operação moderna de Vendas B2B através do formato Bootcamp,
uma experiência presencial em que juntamos empresas na mesma
situação para estruturar a operação de vendas de forma coletiva.

5 principais motivos para interagir com conteúdo

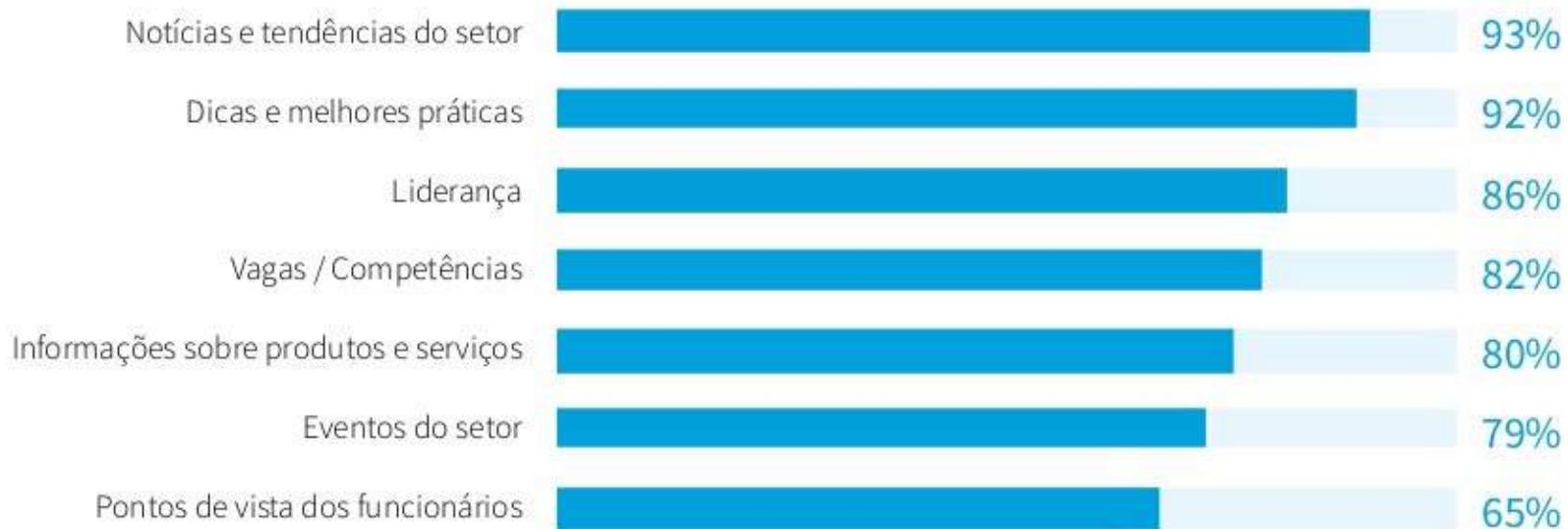
Nossos usuários não estão no LinkedIn para “gastar tempo”. Eles estão no LinkedIn para crescer profissionalmente.



Fontes: LinkedIn - <https://www.slideshare.net/linkedinbrasil/infografico-consumo-conteudo-linkedin-2016>

Quais são os tópicos que mais geram engajamento?

Conhecer o que está acontecendo na sua indústria e como melhorar a performance são os dois tópicos que nossos usuários mais gostam. Entregue conteúdo que eles acharão interessante.



Fontes: Linkedin - <https://www.slideshare.net/linkedinbrasil/infografico-consumo-conteudo-linkedin-2016>

Que conteúdo postar:

- Histórias pessoas (boas e ruins).
- Conquistas profissionais.
- Links relevantes.
- Discussões pertinentes.
- Novidades do setor.
- Assuntos do momento.
- Ações que vem realizando.
- Entre outras coisas.

O que NÃO postar:

- Informações confidenciais ou sensíveis.
- Conteúdos que possam prejudicar você ou a sua marca.



Post de Feed x Artigos

1300 caracteres

Abordagens mais superficiais

Mais dinâmico

Vida útil curta

Alcance maior

Mais engajamento

Sem limites de caracteres

Abordagens mais profundadas

Mais estático

Vida útil longa

Alcance menor

Menos engajamento

“E se eu quiser ir além, Edu?”

O método conta com estratégias ainda mais avançadas.

Focadas em geração de oportunidades comerciais e prospecção.

Para aqueles que vendem para empresas e outros profissionais.

**Mas lembre-se sempre que
Linkedin é MEIO, nunca o FIM.**

Para atingir os resultados, é preciso
mais do que táticas.

É preciso
ESTRATÉGIA.



Novo horizonte
de POSSIBILIDADES.

Que tal
começarmos
a nos
CONECTAR?





OBRIGADO!



Edu Costa



educostamkt

edu@linkedyou.com.br

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

XXIX SUERJ

