

# 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



# 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  
**embaixador** e **promotor** da marca.

# O grande problema:

A maioria das empresas e profissionais não sabe utilizar o LinkedIn estrategicamente.

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.**

Unimed|fê

# MÍDIAS DIGITAIS

Guia de Presença para o Sistema Unimed



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.**



Início



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



#esseéoplane

8 seguidores



Veja o que as pessoas estão dizendo sobre Unimed

*“Diferente dos canais já citados, todas as Unimeds 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



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu



Soluções



Learning

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



**Marcos Guimarães** • 2º

Gestão de Pessoas na Unimed Federação Rio

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

[Informações de contato](#)

Conectar

Enviar mensagem

Mais...



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 Videplast  
Embalagens Plásticas



**Viviane Maffia** • 2º

Gestão de Pessoas



**Caroline Knopp** • 2º

Assistente de projetos na RHeserva  
Consultoria

## Destaques



51 conexões em comum

Você e Marcos conhecem ▯ Andreia Beppler,  
Cabreira, e mais 49 pessoas



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

VISUAL

TÍTULO

RESUMO

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

RECOMENDAÇÕES



Criando uma **IMAGEM**  
que construa sua  
**AUTORIDADE**

# FOTO DE PERFIL



 Início

 Minha rede

 Vagas

 Mensagens



 Enviar mensagem

 Mais...

 Linkedyou

 CXL Institute

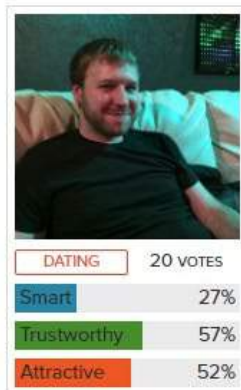
**Edu Costa** · 1º 

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](#)





# 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%



**BUSINESS**

12 VOTES

COMPETENT 5.1

LIKABLE 4.9

INFLUENTIAL 5.2



**BUSINESS**

38 VOTES

COMPETENT 6.1

LIKABLE 7.5

INFLUENTIAL 6.9



**BUSINESS**

65 VOTES

COMPETENT 7.6

LIKABLE 5.6


INFLUENTIAL 9.1



VIVO 4G 01:17 31%

photofeeler.com

< Back

 [+ Add Votes](#)

STATUS **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

< >   



TITLE  
Head of E-Commerce

Tested on  
**photofeeler**

CATEGORY  
**BUSINESS**

VOTES  
**43**

Competent **8.2**



Likable **7.7**



Influential **8.6**



TITLE  
Head of E-Commerce

Tested on  
**photofeeler**

CATEGORY  
**BUSINESS**

VOTES  
**52**

Competent **9.8**



Likable **7.8**



Influential **9.7**





TITLE  
Head of E-Commerce

Tested on  
**photofeeler**

CATEGORY  
**BUSINESS**

VOTES  
**44**

Competent **9.4**

TOP 10%

Likable **8.4**

TOP 20%

Influential **9.7**

TOP 3%!



TITLE  
Head of E-Commerce

Tested on  
**photofeeler**

CATEGORY  
**BUSINESS**

VOTES  
**41**

Competent **9.3**

TOP 10%


Likable **9.1**

TOP 10%

Influential **9.9**

TOP 1%!

# 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](#)

Full analysis below



**Face**

 **59/100**



**Smile**

You have a possible smile, but there's a lot of room for improvement. Try showing some more teeth. The corners of your mouth are raised -- a true smile.



**More information**

In short, smile we glad, 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 too far -- a laughing smile (where there is a gap between your mouth) can be a bad thing in a business context.

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

**Quem você contrataria?**

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





# FOTO DE CAPA



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](#)

[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)



Linkedyou



CXL Institute





# MAIS CLIENTES EM 21 DIAS



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

Enviar mensagem

Mais...

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](#)



Growth Machine



Universidade Veiga de Almeida



07 . AGOSTO  
DAS 8H30 ÀS 18H30

MANHÃ: SUPERLÓGICA LABS  
TARDE: TEATRO IGUATEMI

TRILHA  
UX & GROWTH HACKING

## 7ª CONFERÊNCIA CAMPINAS STARTUPS



**DENIS PIAIA**

COORDENADOR DE DESIGN NA SUPERLÓGICA



**DANIEL FURTADO**

EVANGELIZADOR DE UX UXNOW  
DESIGNER DE INTERAÇÃO WIZEN



**ANDERSON PALMA**

GROWTH HACKER NO PJBANK



**GUILHERME NEGRI**

FOUNDER NA TRACÃO ONLINE



Anderson Palma • 1º

Growth Hacker | Digital Marketer | Helping companies grow  
and thrive

Campinas, São Paulo, Brasil

Enviar mensagem

Mais...



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? [Faça login](#)

Que design você gostaria de criar?



Apresentação



Cartaz



Banner



Panfleto



Redes sociais



C



League Gothic



Português (Brasil)



[Início](#)[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 fluig.

[+ Seguir](#)[Saiba mais](#)

Caio e mais 1 conexão trabalham aqui

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

[Início](#)[Sobre](#)[Vagas](#)[Pessoas](#)[Estatísticas](#) PREMIUM[Anúncios](#)[Todos](#)[Imagens](#)[Documentos](#)[Vídeos](#)

Classificar por: [Populares](#)

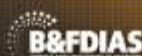


### CRM Intelligence Services

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



#crmsservices

4 seguidores



Veja o que as pessoas estão dizendo sobre CRM Intelligence Services

[Início](#)[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](#)



Enviar mensagem

Mais...

Caio Lopes · 1º

Growth Hacker | Marketing Digital

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

[Informações de contato](#)



CRM Intelligence Services



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

Izabella de Matteo · 2º

Manager Human Resources na CRM Intelligence Services

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

[Informações de contato](#)



CRM Intelligence Services



Pontifícia Universidade  
Católica de Campinas /...

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

Sirlene Fantinati · 2º

Concierge na CRM Intelligence Services

Limeira, São Paulo, Brasil · 27 conexões · [Informações de contato](#)



CRM Intelligence Services

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

Caio Lopes · 1º

Growth Hacker | Marketing Digital

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

[Informações de contato](#)



CRM Intelligence Services

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

Alan Lopes · 1º

Founder and CEO at CRM Intelligence Services

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

[Informações de contato](#)



CRM Intelligence Services



EC English Language Centres



Larissa

Parceria

Vendas

Belo Hor

Informa

*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](#)

*power to*  
***salespeople*** ➡

Enviar mensagem

Mais...



Outbound Marketing



Ibmecc

power to  
**salespeople** ➡



Reev

Software - Belo

Power to Salespeople!

+ Seguir

Visitar s



Q Pesquisar



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens

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](tel:(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 VOICES

• • 2018 • •

Enviar mensagem

Mais...

Laíze Damasceno · 1º 

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](#)



Marketing de Gentileza



Universidade Estácio de Sá

Prova Social

Proposta de  
Valor



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](#)

[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)



Linkedyou



CXL Institute





GrowthMasters®

Enviar mensagem

Mais...

Ronei Vinagre · 1º

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

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

[Informações de contato](#)



GrowthMasters®

Facilite **SEMPRE** os motores de  
busca



Use **palavras-chave** ligadas ao  
teu posicionamento





Você sem palavras-chave...





Você com palavras-chave...



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](#)

[Enviar mensagem](#)

[Mais...](#)



Linkedyou



CXL Institute



# MARKETING DIGITAL

📷 @gportomkt

inside sales ✓  
social selling ✓  
conteúdo ✓  
social media ✓

✉️ 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](https://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** • 1º

Gerente de Digital e Inovação  
Corporativas

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, B

Enviar mensagem

M

Especialista em marketing digital  
awareness de marcas, aquisição  
apaixonado por marketing digital

**Bernardo Barros**

Gerente de Digital e Inovação at Academia de Viagens Corporativas

17 DE JAN



**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..



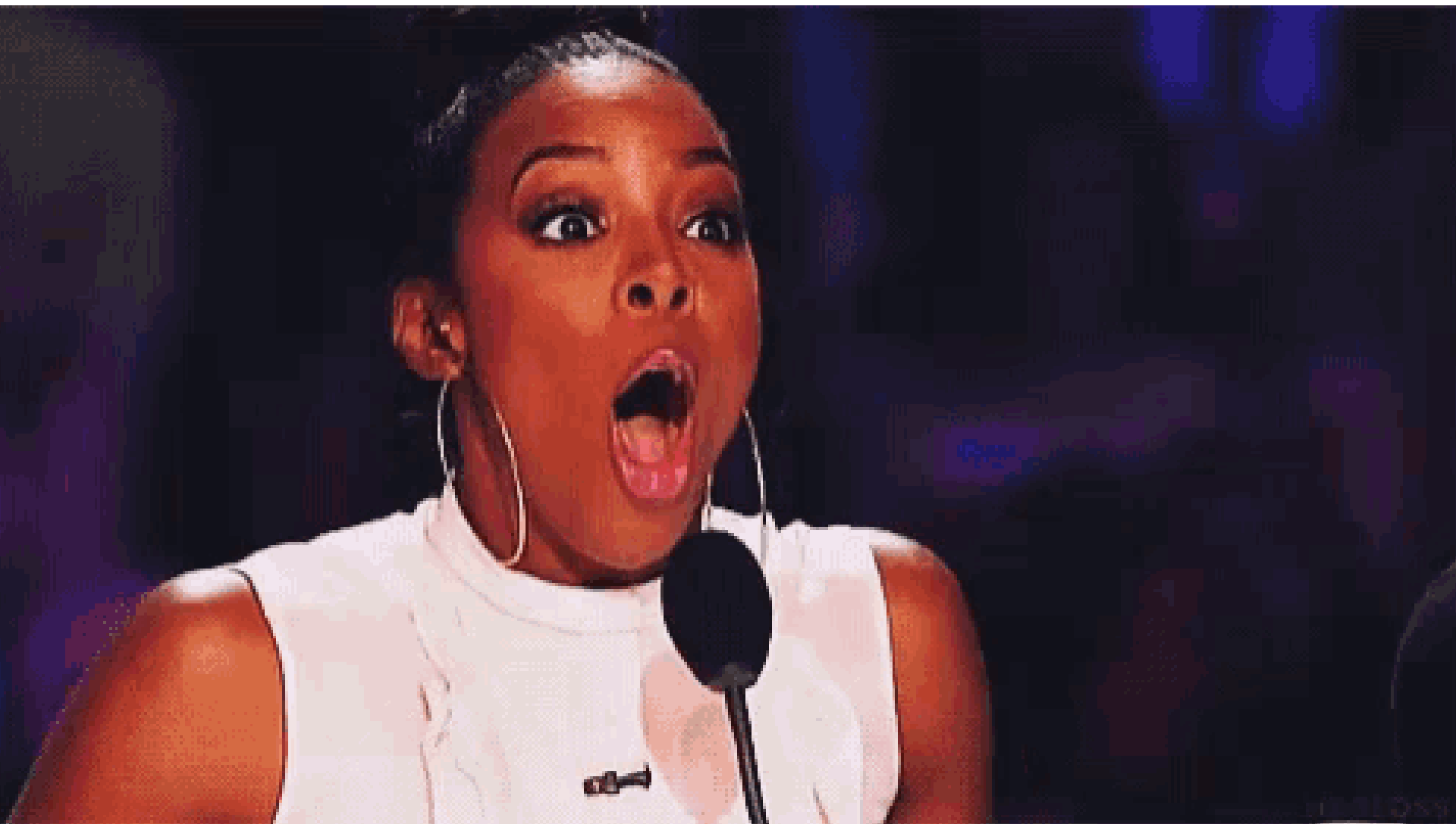
**Edu Costa** • 15:24

Fala Bernardo! Tudo bem?

Me liga sim, cara: 21 981666778







O tema será relacionado LinkedIn: Conectando Pessoas e Negócios.



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 lega!!! Parabéns **Edu Costa**!!!! Sucesso!!!! (editado)

3 sem ...

1 ·  | 1 · 



Fatima Gatoeiro  
Supervisora de Comunicação

**Beatrice Borges**

3 sem ...

2 ·  | 1 · 



Beatrice Borges  
Coordenadora do ICCABAV / Abav Nacional

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

3 sem ...

2 ·  | 



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!

3 sem ...

2 ·  | 1 · 

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 ▼

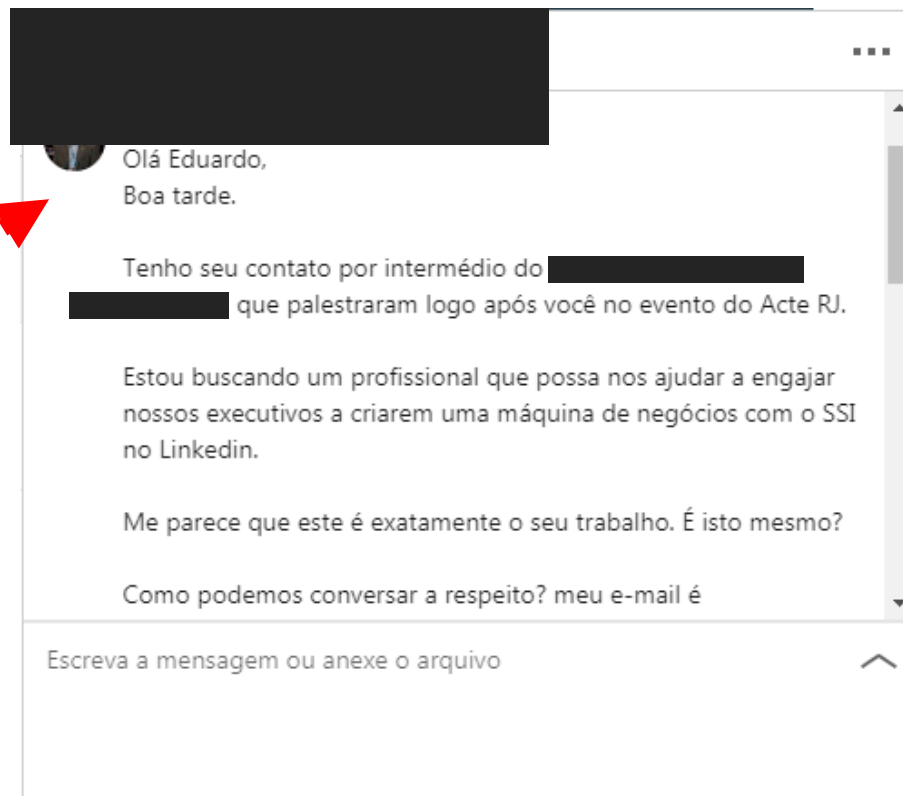
Comentários



23.871 visualizações da sua publicação no feed



Adicione um comentário...





# TECNOLOGIA

## Um novo modelo de vendas

- Como as decisões são descentralizadas e customizadas por meio de um decisor, é preciso mapear os contatos-chave da organização.
- Entender as necessidades antes mesmo de perguntar. Para isso, é importante dispor de ferramentas para monitorar o comportamento social/profissional de suas pessoas.
- Engajar com esses contatos do primeiro momento até a assinatura do contrato.

linked2011

CNC | Sesc | Senac



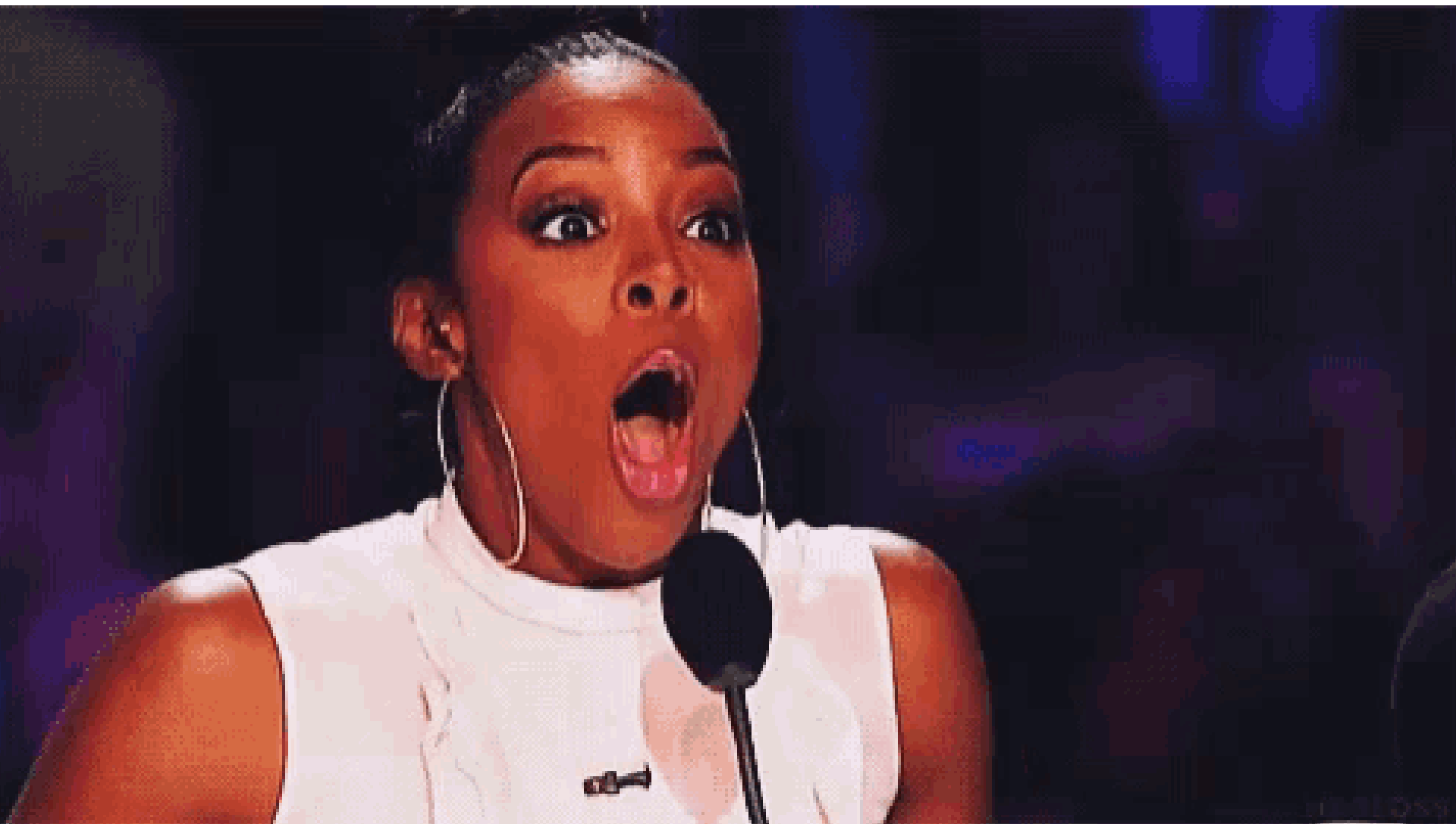
LATAM  
AIRLINES

ICCABAV

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?**



Início



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](#)

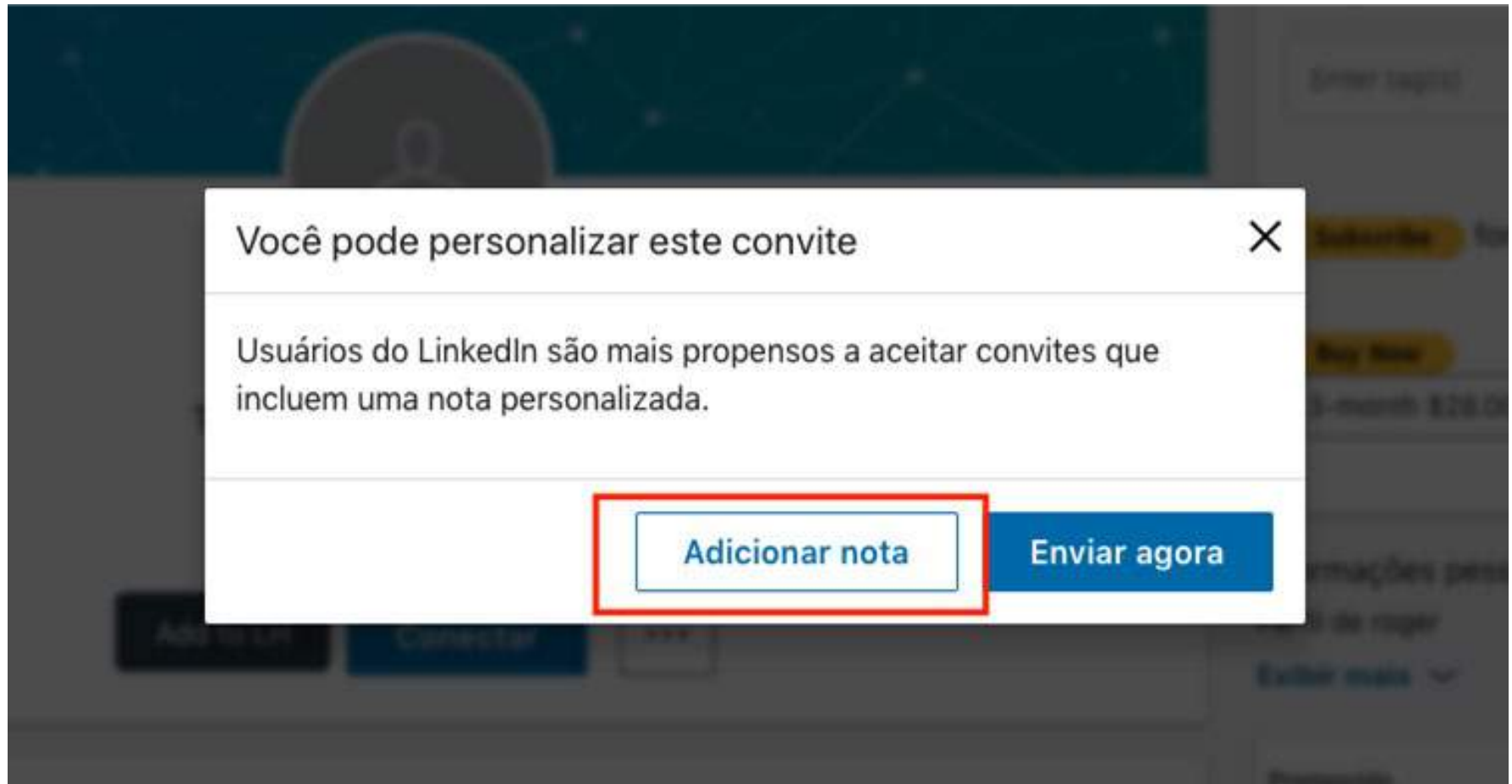
## Pessoas na Linkedyou

[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  
🔗 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.

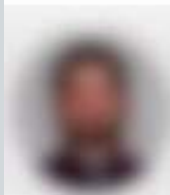
Poderia te adicionar em minha rede? Gostaria de aprender contigo :)

Abraços,

Luciana **Visualizar menos**

[Responder a Luciana](#)

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



**Juliana Medeiros Puga Pereira**  
Engenheira Civil, Engenheira, Presidente do Conselho Regional  
Arquiteto

Arquiteta Analu Andrade e mais 2 pessoas

há 1 dia

Ignorar

Aceitar

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 

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 man with dark hair and a beard, wearing a dark shirt, is looking down at a chessboard. A white king piece is prominently placed in the foreground on the left side of the board. The background is slightly blurred, showing what appears to be a bookshelf. The overall lighting is dim, creating a focused and serious atmosphere.

# EXPERIMENTEM

[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 cresci...  
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  
São Paulo  
CONFIRMADO**



You  
job  
tha  
thin

Se





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 transform

Exibindo 438 resultados



**Ricardo Amorim** + 17  
CEO / Head de vendas e Marketing e Growth  
São Paulo e Região, Brasil  
Anterior: Head of Sales na Pivotal

Enviar mensagem

Ricardo Amorim, Bob Wollheim e mais 192 conexões em comum



**Marcelo Wollheim** + 17  
Executive de Marketing & vendas com fortes competências estratégicas  
São Paulo e Região, Brasil  
Anterior: Chief Sales Officer na Pivotal

Enviar mensagem

Aaron Ross, Andrew Simmons e mais 904 conexões em comum



**Thiago Ferreira Moraes** + 17  
Consultor de Neuromarketing e Branding  
São Paulo e Região, Brasil  
Anterior: Sales and Marketing Consultant na Pivotal

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 com 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?

Vou palestrar  
algumas das

Me avisa se

**Carina Costa**

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 RD 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, Rapha:



Edu Costa • 17:09

Fala, Carina, tudo bem?

Você

**Robinson Gregorato**

...

Diretor Comercial na Eficaz Consultoria Ecommerce

Vou

algu

Me a



**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 agronegócio. SÔmos uma startup e queria me posicionar adequadamente no LinkedIn, e investindo dinheiro, impulsinando. O que vc me recomenda para começar?



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

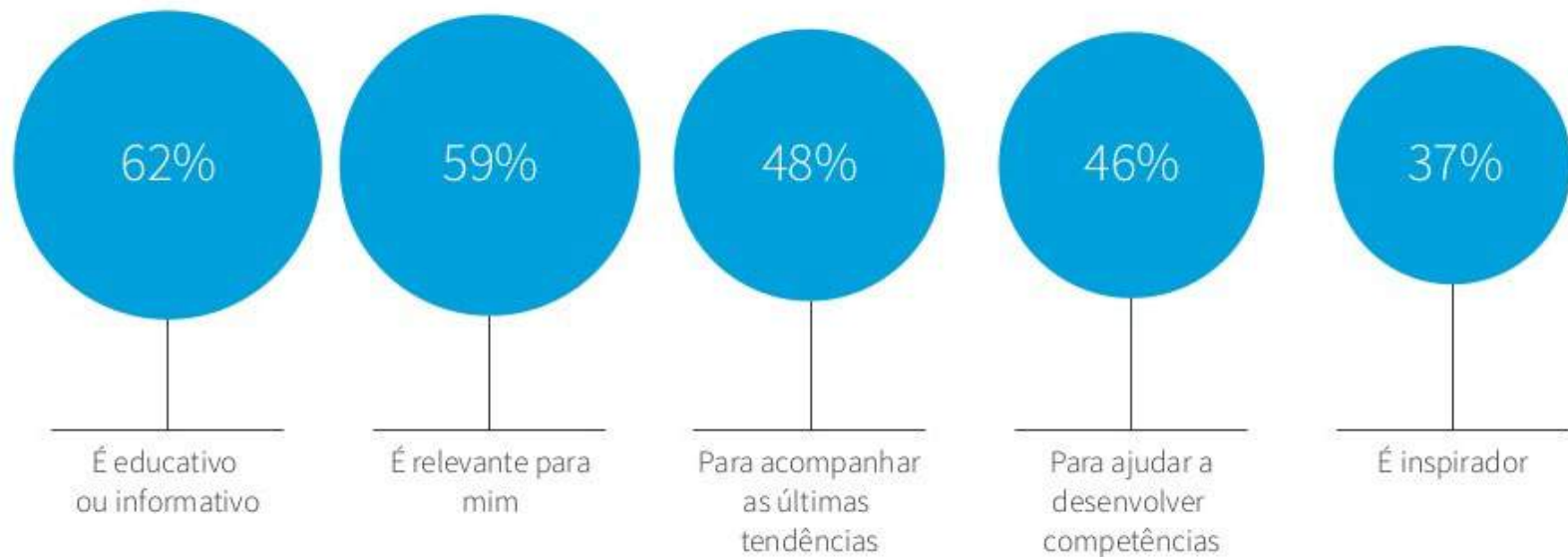


Edgar Muniz · 11:09

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.

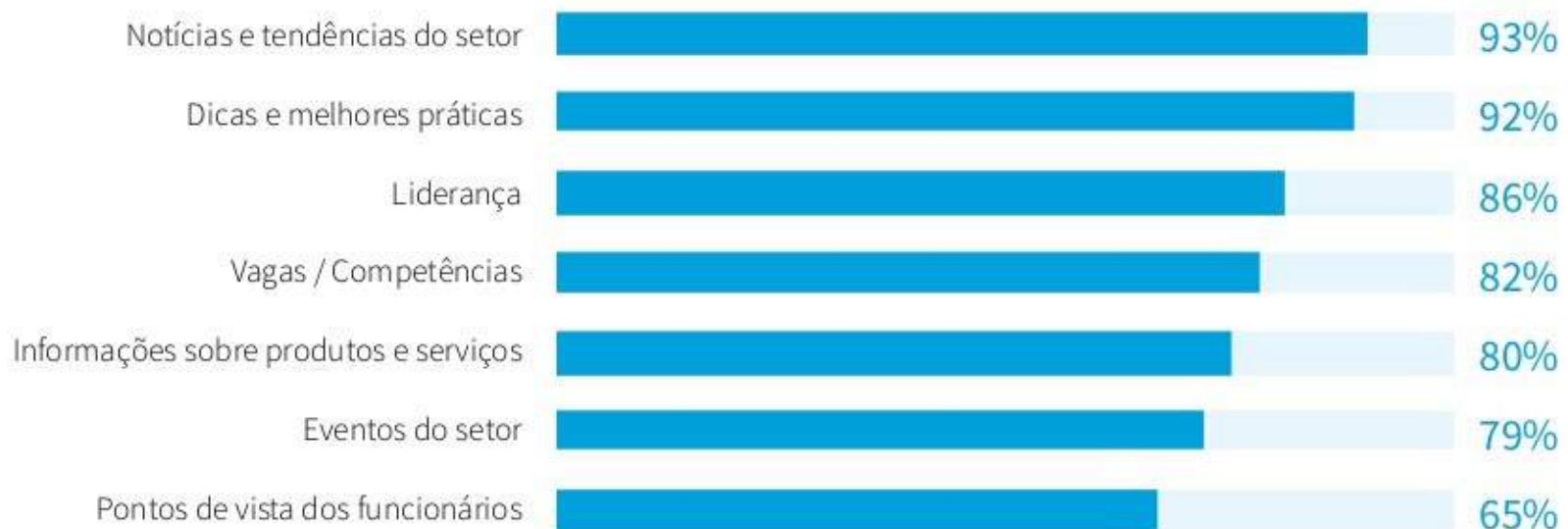


**Fontes:** LinkedIn - <https://www.slideshare.net/linkedinbrasil/infografico-consumo-conteudo-linkedin-2016>



# 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

Sem limites de caracteres

Abordagens mais  
superficiais

Abordagens mais  
aprofundadas

Mais dinâmico

Mais estático

Vida útil curta

Vida útil longa

Alcance maior

Alcance menor

Mais engajamento

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.**

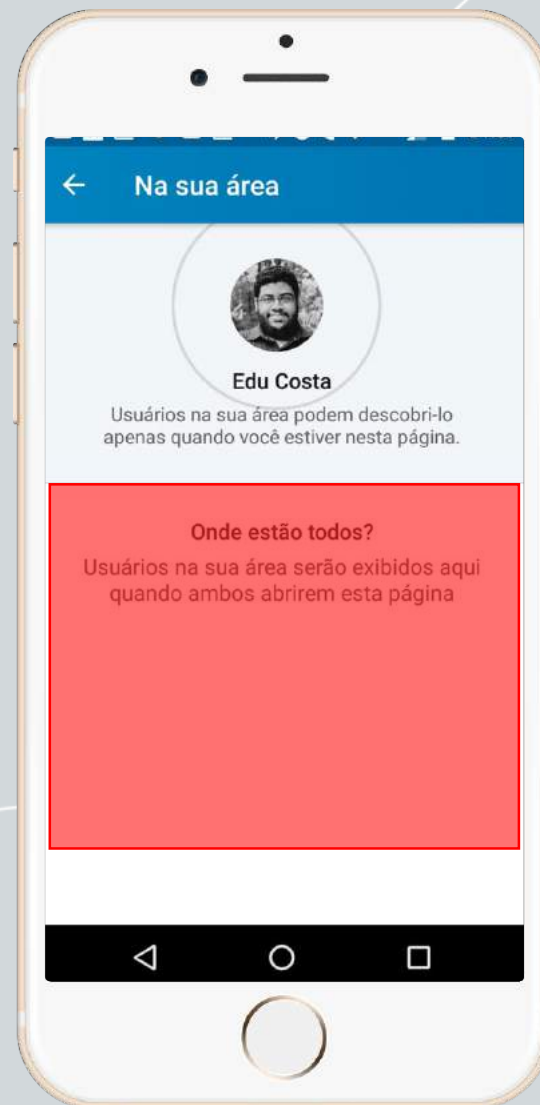


Novo horizonte  
de **POSSIBILIDADES.**



Que tal  
começarmos  
a nos  
**CONECTAR?**





# OBRIGADO!



**Edu Costa**



educostamkt

edu@linkedyou.com.br

**XXIX SUERJ**

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

