



# LinkedIn®

As redes online de relacionamento profissional são ambientes que também se revelam promissoras para a presença dos pequenos negócios. Brasileiros têm forte participação no LinkedIn, onde estão interagindo através da publicação de conteúdos autorais, soluções para prospecção de vendas, ferramentas para captação de talentos e prestadores de serviço e ainda, notícias do mundo dos negócios, além de outros recursos especiais.

**O site do LinkedIn é o 14º mais acessado em todo o mundo com 375 milhões de usuários em todo o mundo**



**3 milhões**

de páginas de empresas

**27%**

dos usuários acessam o site diariamente

**53%**

dos usuários têm renda familiar mensal **acima de 40 salários mínimos**

**1 bilhão**

de recomendações.

## Como funciona?

Para publicar textos e links para outros sites, imagens, apresentações de SlideShare ou vídeos na rede, primeiramente, o usuário registra uma conta, configurando informações que enfatizem sua vida profissional. Depois, basta criar uma Company Page, adicionando informações sobre a organização, se também tiver o objetivo de se relacionar com o público usando um perfil empresarial.

## Vantagens

A rede profissional mais usada no mundo é um ambiente profícuo para negócios globais, regionais e locais. O relacionamento entre profissionais e organizações neste canal vai muito além das oportunidades de trabalho e prospecção de talentos através das soluções disponíveis. Sua vocação também é promover negócios, ajudando na identificação de potenciais parceiros por meio de conexões e seguidores. Além disso, a plataforma oferece um portfólio de soluções de marketing para gerar mais conversões em sites e engajar potenciais clientes.

O LinkedIn ainda tem o Pulse – uma fonte global de notícias selecionadas em sites e blogs que publica conteúdos a respeito de empreendedorismo, negócios sustentáveis, inovação e outros, além de influenciadores do mundo dos negócios. Profissionais e Companhias podem enviar seu site para avaliação visando adicioná-lo como conteúdo no aplicativo que também é disponível para smartphone e em navegadores da web através do site.

## Dicas para uso da rede



A inserção de conteúdo relevante e a atenção aos relacionamentos são ações fundamentais para ter uma presença ativa na rede.



Para ajudar a propagar a presença da companhia no LinkedIn, a dica é incluir o botão “Follow us on LinkedIn” no site da empresa.



Quanto mais autênticas e concisas são as atualizações, mais chances de terem uma divulgação acelerada por meio do engajamento público



## Recursos especiais:

Nesta rede, a criação de grupos ou a participação neles é sempre vista como uma oportunidade de maior interação para troca de conhecimentos, através da publicação de conteúdos autorais. Mas esse recurso têm mais benefícios implícitos, como a possibilidade de direcionamento de um público qualificado para o site das organizações, potencializando as chances de realização de negócios.

As companhias que tenham interesse em alcançar um público global, têm opção de exibir suas páginas em mais de 20 idiomas e aquelas que queiram se comunicar de forma segmentada, podem fazê-lo usando os recursos da rede.

Outro recurso são os relatórios contendo métricas do desempenho de conteúdos (impressões, cliques, interações e engajamento) para acompanhamento do desempenho da página.



## Negócios beneficiados:



**Serviços profissionais** de um modo em geral. Cursos e capacitação, recrutamento e seleção, consultoria jurídicas, consultorias publicitárias, consultorias administrativas, tecnologia da informação dentre outros.

## Canais Similares

viadeo

moovia

Confira outros boletins de inteligência em [sebraemercados.com.br/canaisdigitais](http://sebraemercados.com.br/canaisdigitais)



RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA  
Série  
**CANAIS DIGITAIS - 2015**

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Gerência: Alexandre Comin

Coordenação Técnica: Lúcio Pires

Consultor: Ana Paula Capparelli

Diagramação: Gabriel de Jesus