

Guia de integração
do Business Manager
para agências



Business Manager do LinkedIn

O **Business Manager do LinkedIn** foi criado priorizando a flexibilidade para atender às necessidades específicas da sua empresa e dos seus clientes.

Este guia descreve como levar informações a agências e clientes sobre o Business Manager e quais ações tomar para começar a usá-lo rapidamente.



O que este guia aborda

1. Visão geral

- A. [O que é o Business Manager?](#)
- B. [O que é possível fazer com o Business Manager?](#)
- C. [Por que usar o Business Manager do LinkedIn?](#)
- D. [Como funciona a integração?](#)

2. Considerações

- A. [Revisão da checklist](#)
- B. [Opções de configuração do Business Manager](#)
- C. [Migração de funções e permissões](#)
- D. [Os clientes precisarão de um Business Manager próprio?](#)
- E. [Configuração da Page e da conta de anúncios](#)

3. Preparo para a integração

- A. [Compilação das informações relevantes](#)
- B. [Treinamentos para equipes de contas das agências](#)
- C. [Treinamentos para equipes de clientes](#)

4. Integração

- A. [Criação do Business Manager](#)
- B. [Envio de convites aos administradores](#)
- C. [Adição de contas de anúncios](#)
- D. [Adição de Pages](#)
- E. [Revisão de acesso](#)
- F. [Configuração de parcerias](#)



Como utilizar este Guia

Clique no ícone de início para retornar a esta página a qualquer momento.

Clique no ícone de suporte para ver uma lista completa dos recursos do Business Manager.



1

Visão geral

A

B

C

D

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Visão geral





1

A

B

C

D

2

3

4



Visão geral

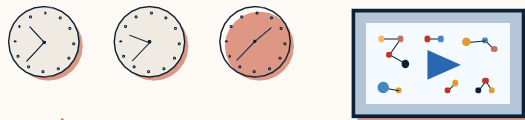
Considerações sobre a integração

Preparo para a integração

Integração

O que é o Business Manager?

O Business Manager é a solução perfeita para gerenciamento fácil de todas as **contas de anúncios** e **Pages de clientes** da sua agência.



BUSINESS MANAGER PARA AGÊNCIAS



PESSOAS



Administradores



Funcionários



Prestadores de serviços

PARCEIROS



Cliente 1



Cliente 2



Cliente 3

MATERIAIS DE AGÊNCIAS E CLIENTES



Contas de anúncios



Pages



Matched Audiences

Contas de anúncios



Pages



Matched Audiences





1

Visão geral

A

B

C

D

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



O que é possível fazer no Business Manager?



Vincular todas as *contas de anúncios* e *Pages* de clientes a um único painel.



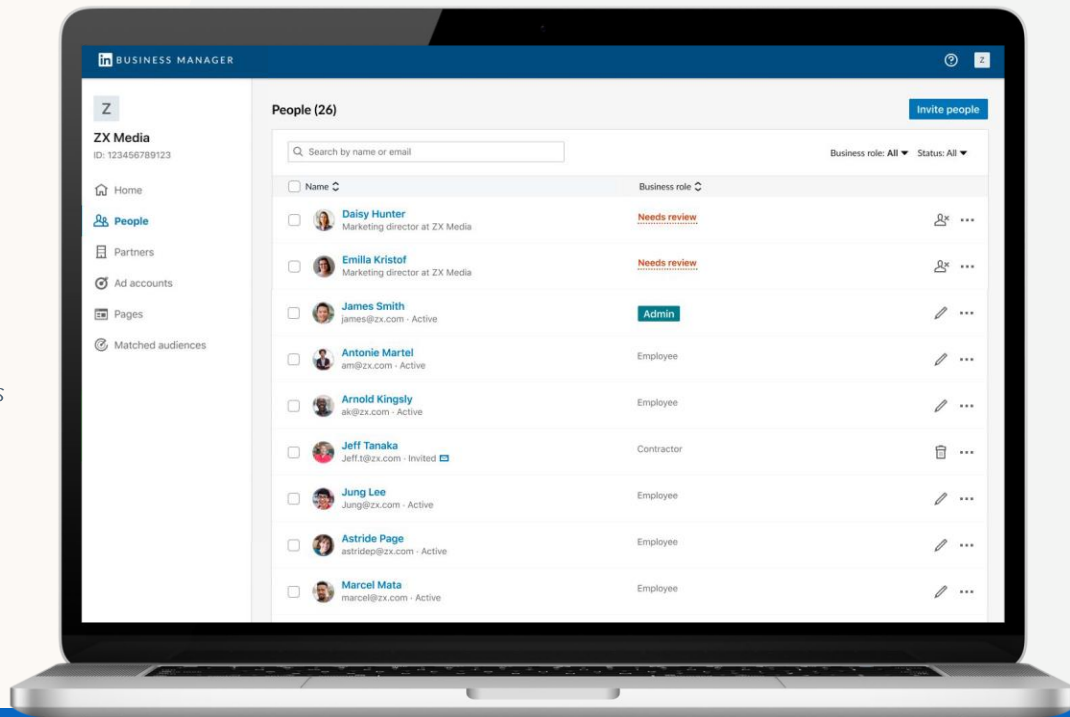
Conceder às pessoas os acessos necessários a *contas de anúncios* e *Pages de clientes* ou revogá-los rapidamente em um único painel.



Facilitar a integração e compartilhar *contas de anúncios* e *Pages* com seus clientes em vários Business Managers para que cada empresa possa gerenciar os acessos de seus próprios funcionários.



Compartilhar Matched Audiences em várias *contas de anúncios* (todas as alterações feitas nos públicos são instantaneamente atualizadas em todas as *contas de anúncios* com as quais eles foram compartilhados).





1

Visão geral

A

B

C

D

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Por que usar o Business Manager do LinkedIn?





1

Visão geral

A

B

C

D

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Motivos para utilizar o Business Manager:

Saiba como o Business Manager pode ajudar sua agência.

	Se você...	Poderá...	Para ajudar a...
1	Utilizar várias contas e Pages em toda a sua lista de clientes	Adicionar todas as contas de anúncios e Pages de clientes ao Business Manager.	Simplificar a experiência de marketing no LinkedIn por meio da visibilidade central de todas as atividades de marketing.
2	Trabalhar com vários clientes	Adicionar parceiros ao Business Manager para receber ou compartilhar com outras empresas o acesso às contas de anúncios e Pages.	Agilizar a integração, compartilhar contas de anúncios com os clientes e receber acesso às Pages deles para realizar as atividades de marketing.
3	Tiver grandes equipes de contas	Adicionar e excluir várias pessoas em diferentes contas e Pages e realizar auditorias de acesso.	Garantir que as pessoas relevantes tenham acesso a contas e Pages de clientes adequadas.
4	Utilizar os mesmos públicos em várias contas	Compartilhar Matched Audiences em várias contas ou solicitar o compartilhamento de públicos dos clientes, por exemplo, públicos do CRM.	Alcançar facilmente os clientes em várias contas.
5	Quiser utilizar públicos de CRM dos clientes	Receber acesso a públicos (por exemplo, públicos do CRM) compartilhados por clientes.	Alcançar seus clientes sem precisar configurar a integração com o CRM deles na sua conta de anúncios.



1

Visão geral

A

B

C

D

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Como funciona a integração?

Não se preocupe.

A integração do Business Manager não afetará seus engajamentos atuais:

- Não é necessário recriar **contas de anúncios** nem **Pages de clientes**.
- Não há impacto em campanhas ativas, cobranças nem integrações de dados.
- Não há perda de acesso dos usuários atuais às **contas** e **Pages**.



Este guia traz detalhes sobre a integração.

Veja as etapas que também podem ser compartilhadas com seus clientes que precisarem criar Business Managers próprios

1

Adicione todas as pessoas necessárias:

O Business Manager utiliza um modelo de permissões de dois níveis para que as pessoas recebam acesso preciso a Business Managers, **contas de anúncios** e **Pages**.

[Acessar tutorial](#)

2

Adicione todos os materiais:

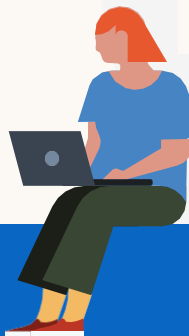
Com o Business Manager, é possível centralizar de maneira segura e eficiente a titularidade das suas **contas de anúncios** do LinkedIn e acessar as **Pages do cliente**.

[Contas de anúncios](#)[Pages](#)

3

Adicione clientes como parceiros:

Por meio de parcerias no Business Manager, as organizações podem trabalhar em conjunto de maneira segura e eficiente nas mesmas **contas de anúncios** e **Pages**.

[Acessar tutorial](#)



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Considerações





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Recomendações do LinkedIn para a integração

Este guia mostrará as principais decisões e ações recomendadas pelo LinkedIn para a integração nas agências



Conversa da liderança nas agências

- Identifique especialistas internos do Business Manager para ajudar com as considerações iniciais sobre:
 - Como estruturar os Business Managers
 - Como implementar os Business Managers nas listas de clientes
 - Como nomear os Business Managers



Delegação da integração aos diretores de contas

- A liderança deve delegar a integração aos diretores de contas/grupos nas agências para ajudar com:
 - Treinamento para equipes de contas, treinamento para clientes e integração de pessoas e materiais ao Business Manager no nível do cliente



Engajamento do cliente e das equipes de contas

- Diretores de contas devem providenciar às equipes de contas e aos clientes treinamentos sobre o processo de integração e sobre o que significa migrar para o Business Manager.
- Isso inclui:
 - As mudanças que acontecerão depois que a agência começar a utilizar o Business Manager
 - Como as agências e os clientes devem usar o Business Manager para trabalhar em conjunto



Início da integração

- Compile listas de pessoas e materiais para adicionar ao Business Manager.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

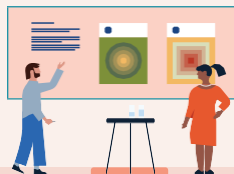
4

Integração



Considerações sobre a integração

Clique em cada seção para saber mais sobre as principais decisões a serem tomadas antes da integração.



A

Revisão
da checklist
pré-integração

Clique para ver
mais detalhes

B

Decisão sobre a
configuração do Business
Manager (uma ou mais)

Clique para ver
mais detalhes

C

Decisão sobre quais funções da agência
serão mapeadas para as funções do
Business Manager e como as permissões
serão migradas para o Business Manager

Clique para ver
mais detalhes

D

Decisão sobre quando
recomendar aos clientes
que criem um Business
Manager próprio

Clique para ver
mais detalhes

E

Decisão sobre como
a agência (você) e os clientes
podem trabalhar em conjunto
nas mesmas **contas**
de anúncios e **Pages**

Clique para ver
mais detalhes



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



A. Checklist da revisão

Faça a revisão antes da
integração ao Business
Manager





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração

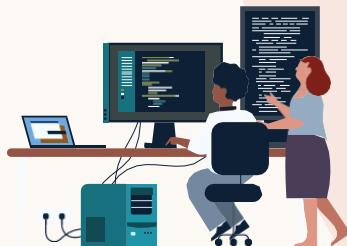


Checklist para o sucesso

Considerações a fazer antes da integração ao Business Manager:



Importante: inicialmente, haverá um limite de 1.000 contas de anúncios no Business Manager. Aumentaremos esse limite gradualmente; portanto, comece a adicionar suas **contas de anúncios ativas**.



Identifique os contatos que liderarão a integração e as comunicações internas

Recomendamos a escolha de diretores de contas/grupos com alta visibilidade no portfólio de clientes e que mantenham contato frequente com as suas equipes de contas.



Refleta sobre como organizar o Business Manager

Convém usar um Business Manager global para melhorar a visibilidade? Ou as suas atividades de marketing são divididas por região ou unidades de negócios?



Compile contas, Pages e pessoas

Identifique funcionários e seus respectivos e-mails corporativos para envio do convite do Business Manager, além dos IDs de **contas de anúncios** e **Pages de clientes**.



Estabeleça a titularidade da conta de anúncios entre agências e clientes

No Business Manager, apenas uma empresa pode ser titular de uma **conta de anúncios** ou **Page**; as demais pessoas recebem acesso a ela. Se a empresa que gerencia a cobrança for definida como titular, a experiência será mais tranquila. A equipe de suporte do LinkedIn pode ajudar com a transferência de titularidade se ambas as partes concordarem. É recomendável registrar a titularidade da conta de anúncios nos contratos/acordos de trabalho.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



B. Opções de configuração do Business Manager

Decida entre criar um Business Manager global ou vários deles divididos por regiões, clientes ou outros fatores





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



O Business Manager oferece flexibilidade às operações da sua agência com clientes

Global

Um Business Manager para a sua agência



Opção ideal para agências de pequeno porte com a maioria das operações em alguns mercados-chave

Por região

Vários Business Managers para as operações regionais



Opção ideal para agências de grande porte com operações regionais sólidas gerenciadas de maneira independente

Por cliente

Vários Business Managers para os principais clientes



Opção ideal para agências com clientes de grande porte atendidos por agências subcontratadas



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Recomendações para o Business Manager

Um Business Manager

Ideal quando a visibilidade global é uma prioridade

- **Prós:** todas as operações podem ser acompanhadas em um só lugar.
- **Contras:** a falta de convenções de nomenclatura consistentes para **contas de anúncios** pode afetar a organização do Business Manager. Muitas pessoas podem precisar de acesso de administrador, resultando em muitos acessos de superadministrador concedidos.

Nota: é possível manter **contas de anúncios** com diferentes informações de cobrança e moedas no mesmo Business Manager.

Vários Business Managers

Ideal quando o controle mais rígido sobre o acesso é uma prioridade

- **Prós:** exige menos administradores por Business Manager e aumenta a organização.
- **Contras:** dificuldade em manter uma visibilidade global em toda a agência, e os clientes provavelmente precisarão compartilhar o acesso a **Pages** ou contas de **anúncios** com vários Business Managers da agência caso todos eles precisem de acesso às mesmas **contas de anúncios** ou **Pages**



Se você precisar de mais ajuda para avaliar prós e contras de cada uma das opções, baixe o nosso guia detalhado para configuração do Business Manager

[Baixar o guia](#)

LinkedIn



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



C. Migração de funções e permissões

Decida quais funções da agência serão mapeadas para as funções do Business Manager e como acontecerá a migração de pessoas para o Business Manager.





Antes da integração, revise as definições das funções e quando usar cada uma delas. As integrações serão realizadas por usuários com permissão de Administrador.



	Visão geral da função	Quando usar
Administrador	Administradores têm acesso amplo. Eles podem convidar funcionários, adicionar contas de anúncios e Pages, criar parcerias, iniciar/interromper o compartilhamento de Matched Audiences e acessar todas as contas de anúncios e Pages.	Função recomendada para diretores de conta (ou cargos superiores) que precisam visualizar suas atividades de marketing por completo e são responsáveis pelas permissões de usuários. Limite a quantidade de administradores, mas tenha sempre mais do que duas pessoas com essa função para evitar bloqueios.
Funcionário	Funcionários têm acesso somente para visualização e só podem acessar as contas de anúncios e Pages específicas para as quais receberam permissão de acesso.	Função recomendada para equipes de contas que precisam de acesso específico ou gerentes de pessoas que supervisionam uma parte dos negócios do cliente.
Prestador de serviços	Prestadores de serviços têm acesso limitado somente para visualização e só podem acessar as contas de anúncios e Pages específicas para as quais receberam permissão de acesso.	Função recomendada para pessoas que trabalham em outras empresas.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

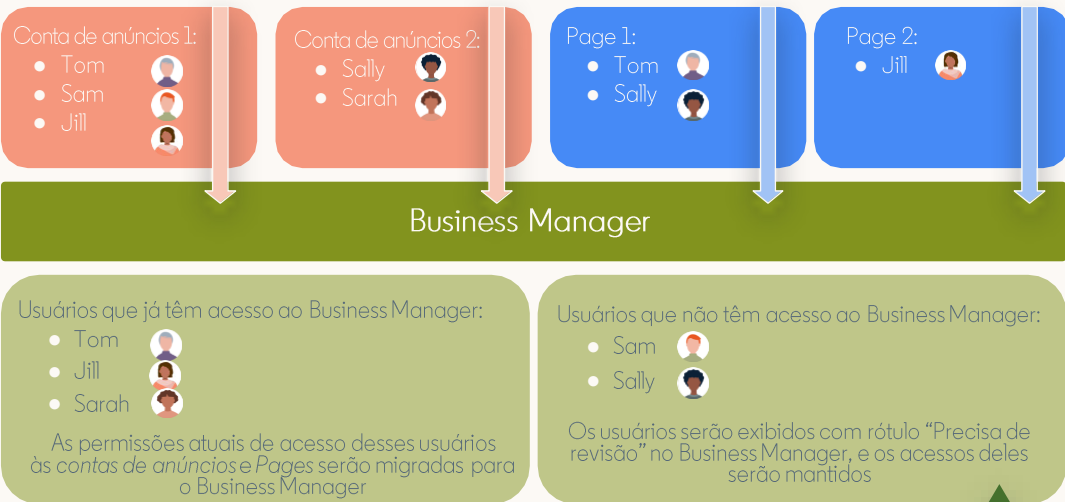
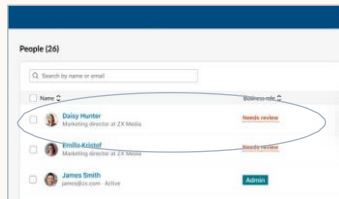
Preparo para a integração

4

Integração



Facilitamos a migração dos acessos de usuários existentes para o Business Manager. Quando as pessoas com acesso a contas de anúncios e Pages de sua titularidade forem adicionadas ao seu Business Manager, as permissões delas serão migradas. Pessoas que não receberam convite para o seu Business Manager serão sinalizadas para revisão.



Em seguida, você poderá:

- Convidar os usuários para o Business Manager; assim, as permissões deles serão automaticamente migradas
- Remover os usuários para excluí-los das *contas de anúncios* e *Pages* do cliente
- Ignorar a sinalização (os acessos dos usuários serão mantidos). Isso pode ser usado para conceder acesso a outras empresas. Funcionários de várias empresas podem acessar as mesmas *contas de anúncios* e *Pages*, e as empresas ganham tempo para criarem Business Managers próprios.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



D. Seus clientes precisarão de Business Managers próprios?

Decida se você deve ou não recomendar que seus clientes criem Business Managers próprios e trabalhem em conjunto usando as parcerias do Business Manager





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Seu cliente precisará de um Business Manager próprio?

Responda a estas perguntas para saber como os diferentes atributos de alguns clientes contribuem para determinar se eles precisarão ou se beneficiarão de um Business Manager próprio.

1	O cliente gerencia parte do marketing internamente?	Com o Business Manager, o cliente pode ver de maneira centralizada todas as atividades gerenciadas pela agência ou internamente.
2	O cliente trabalha com várias agências?	Com o Business Manager, o cliente pode ver de maneira centralizada as atividades de todas as agências com as quais trabalha e compartilhar facilmente com elas o acesso às Pages.
3	O cliente utiliza várias Pages para fazer publicidade?	Com o Business Manager, o cliente pode compartilhar com as agências o acesso às Pages de maneira eficiente e segura, além de excluir das Pages todos os funcionários da agência de uma vez — tudo isso em um só lugar.
4	O cliente precisa de acesso (por exemplo, permissão de visualização) às contas de anúncios da sua agência?	Com o Business Manager, o cliente pode gerenciar o acesso dos próprios funcionários às contas de anúncios que você compartilha com ele.
5	O cliente tem públicos exclusivos, incluindo públicos de automação de marketing/CRM, que serão usados nas campanhas?	Com o Business Manager, o cliente pode compartilhar Matched Audiences de maneira dinâmica, incluindo públicos de CRM ou outros públicos de integração, sem permitir que você veja, edite ou copie os públicos nem configure a integração diretamente na conta de anúncios.



Dica: caso você tenha respondido “sim” a alguma das perguntas anteriores, fale com os clientes sobre como criar seus próprios Gerenciadores de contas (Business Managers) e como compartilhar o acesso às contas de anúncios e Pages.



Quer ajudar seus clientes a configurar Gerenciadores de conta (Business Managers) próprios? [Aqui está uma visão geral detalhada.](#)



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Se o seu cliente criar um Business Manager próprio, as parcerias serão a maneira mais segura e eficiente de trabalhar em conjunto.

Agência

Pessoas
Administradores | Funcionários |
Prestadores de serviços

Materiais cuja titularidade
é da empresa

Contas de anúncios cuja titularidade é de vários clientes



Titularidade das Pages

Clientes são titulares das Pages

Titularidade de Matched Audiences



Parcerias



Materiais compartilhados

O Business Manager receptor pode gerenciar o acesso das pessoas da sua empresa aos materiais do titular; e o titular, por sua vez, pode excluir o Business Manager por completo, se necessário.



Cliente

Pessoas
Administradores | Funcionários |
Prestadores de serviços

Materiais cuja titularidade
é da empresa

Contas de anúncios cuja titularidade é de LOBs



Titularidade das Pages



Titularidade de Matched Audiences





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



E. Configuração da Page e da conta de anúncios

Decida como você e os seus clientes podem trabalhar em conjunto nas mesmas **contas de anúncios** e **Pages**





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

●

3

Preparo para a integração

4

Integração



Determine como você utilizará o Business Manager com os clientes

As opções indicarão como se engajar com os clientes e como adicionar **contas de anúncios** e **Pages** deles.



Usuários do Business Manager	Opções de titularidade de contas e Pages	
Somente agência	A agência é titular das contas de anúncios e solicita acesso às Pages do cliente	Comparar
	A agência solicita acesso às contas de anúncios e Pages do cliente	Comparar
Agência e cliente (parceria)	A agência é titular das contas de anúncios	Comparar
	O cliente é titular das contas e Pages e compartilha com a agência o acesso a elas	Comparar



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Caso a agência seja titular das contas de anúncios e utilize sozinha o Business Manager

O LinkedIn recomenda (mas sem exigências) que a parte responsável pela cobrança na **conta de anúncios** seja a pessoa titular

Compare com...

- [Apenas a agência utiliza o Business Manager e precisa de acesso às contas de anúncios e Pages do cliente](#)
- [A agência e o cliente utilizam o Business Manager, e a agência é titular das contas de anúncios](#)
- [A agência e o cliente utilizam o Business Manager, e o cliente é titular das contas de anúncios e Pages](#)

Prós

- ✓ A maioria da integração fica sob controle da agência e a única coisa que o cliente precisa fazer é aprovar as solicitações de acesso às **Pages**
- ✓ A agência terá controle total sobre as **contas de anúncios**, incluindo o compartilhamento de **Matched Audiences**



Contras

- ✗ Se os funcionários do cliente precisarem de acesso às **contas de anúncios** da agência, eles deverão ser adicionados ao seu Business Manager
- ✗ O cliente não pode compartilhar Matched Audiences das **contas de anúncios** dele com a sua



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Caso apenas a agência utilize o Business Manager e precise de acesso às contas de anúncios e Pages do cliente

Compare com...

- [Apenas a agência utiliza o Business Manager e é titular das contas de anúncios](#)
- [A agência e o cliente utilizam o Business Manager, e a agência é titular das contas de anúncios](#)
- [A agência e o cliente utilizam o Business Manager, e o cliente é titular das contas de anúncios e Pages](#)

Prós

- ✓ Etapas de integração mais simples para a agência

Contras

- ✗ Maior dependência do cliente para a aprovação de solicitações de acesso às **contas de anúncios** e **Pages**
- ✗ O cliente controla a **conta de anúncios** e pode excluir a agência
- ✗ O compartilhamento de Matched Audiences ficará indisponível





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Caso a agência e o cliente utilizem o Business Manager, e a agência seja a titular das contas de anúncios

Neste cenário, os clientes são titulares das *Pages*, você compartilha o acesso às **contas** com os clientes, e os clientes compartilham o acesso às **Pages** com você.

Compare com...

- [Apenas a agência utiliza o Business Manager e é titular das contas de anúncios](#)
- [Apenas a agência utiliza o Business Manager e precisa de acesso às contas de anúncios e Pages do cliente](#)
- [A agência e o cliente utilizam o Business Manager, e o cliente é titular das contas de anúncios e Pages](#)

Prós

- ✓ A agência terá controle total sobre as **contas de anúncios**, incluindo o compartilhamento de Matched Audiences

Contras

- ✗ De modo geral, as parcerias exigem mais coordenação entre agências e clientes





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

A

B

C

D

E

3

Preparo para a integração

4

Integração



Caso a agência e o cliente utilizem o Business Manager, e o cliente seja o titular das contas de anúncios e Pages

Compare com...

- [Apenas a agência utiliza o Business Manager e é titular das contas de anúncios](#)
- [Apenas a agência utiliza o Business Manager e precisa de acesso às contas de anúncios e Pages do cliente](#)
- [A agência e o cliente utilizam o Business Manager, e a agência é titular das contas de anúncios](#)

Prós	Contras
✓ A maioria das tarefas de integração serão responsabilidade do cliente, e não da agência	✗ O cliente controla a conta de anúncios e pode excluir a agência ✗ O compartilhamento de Matched Audiences em várias contas dependerá do cliente





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



Preparo para a integração



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



Preparo para a integração

Os modelos nesta seção ajudarão as agências a organizar a integração:

1. Compilação de pessoas e materiais a serem adicionados
2. Engajamento de contatos dos clientes
3. Informações aos clientes sobre as próximas etapas





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



A. Compilação de pessoas e materiais a serem adicionados

Reúna tudo o que for necessário para começar a criar sua equipe no Business Manager





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



Compilação das informações relevantes

Utilize os modelos para compilar uma lista das **Pages, contas de anúncios e pessoas** a serem adicionadas ao Business Manager e dos status das integrações dos clientes.

[Baixar modelo](#)

IDs de contas de anúncios

Identifique os **IDs das contas de anúncios** relevantes



Nomes das Pages

Identifique as **Pages dos clientes** a serem adicionadas



E-mails corporativos das pessoas

Identifique funcionários e seus respectivos e-mails corporativos para envio do convite do Business Manager



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



B. Treinamentos para equipes de contas das agências

Providencie treinamentos para os membros de equipe das agências





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



Para membros da equipe interna da agência

Use este modelo de e-mail para informar que a sua agência passará a utilizar o Business Manager



Baixar modelo



Recursos úteis

- [Visão geral da integração](#)
- [Guia de primeiros passos](#)





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



C. Treinamentos para equipes de clientes

—
Informe os clientes sobre as próximas etapas





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



Agência para cliente: e-mail de engajamento

Selecione os atributos relevantes para cada cliente e baixe um e-mail de engajamento inicial personalizado para o Business Manager.



Recursos úteis

- [Visão geral do Business Manager](#)

O cliente deve ter um Business Manager próprio	Parte responsável pela cobrança nas contas de anúncios	Modelo de contato
Sim	Agência; ela deve ser titular das <i>contas de anúncios</i>	Ver e-mail
Sim	Cliente; ele deve ser titular das <i>contas de anúncios</i>	Ver e-mail
Não	Agência; ela deve ser titular das <i>contas de anúncios</i>	Ver e-mail
Não	Cliente; ele deve ser titular das <i>contas de anúncios</i>	Ver e-mail



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

A

B

C

4

Integração



Agência para cliente: e-mail sobre as próximas etapas

Selecione os atributos relevantes para cada cliente e baixe um e-mail personalizado para as próximas etapas da integração do Business Manager.

Recursos úteis

- [Visão geral de como as agências e marcas podem trabalhar em conjunto](#)
- [Visão geral da integração](#)
- [Guia completo do Business Manager](#)



O cliente terá um Business Manager próprio	Titulares de contas de anúncios e Pages	Modelo de contato
Sim	O cliente é titular das contas de anúncios e Pages	Ver e-mail
Sim	A agência é titular das contas de anúncios ; o cliente é titular das Pages	Ver e-mail
Não	O cliente é titular das contas de anúncios e Pages	Ver e-mail



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F



Integração





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

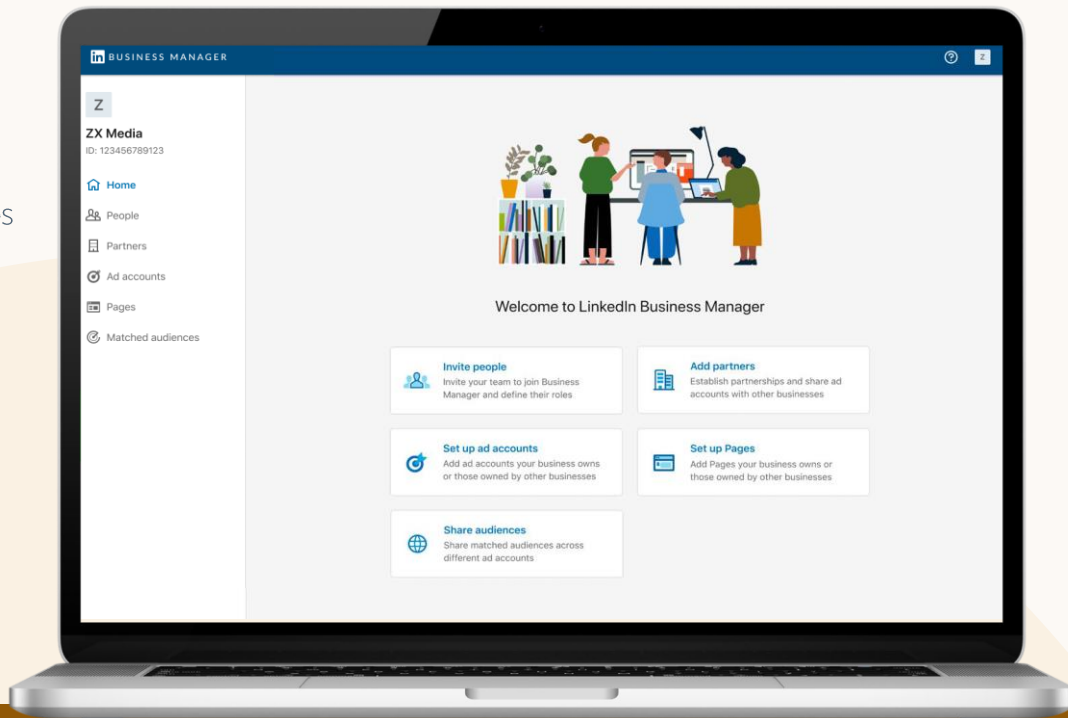
E

F



Etapas de integração

- A Criação do Business Manager
- B Envio de convites aos administradores
- C Adição de contas de anúncios
- D Adição de Pages
- E Revisão de acesso
- F Configuração de parcerias





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

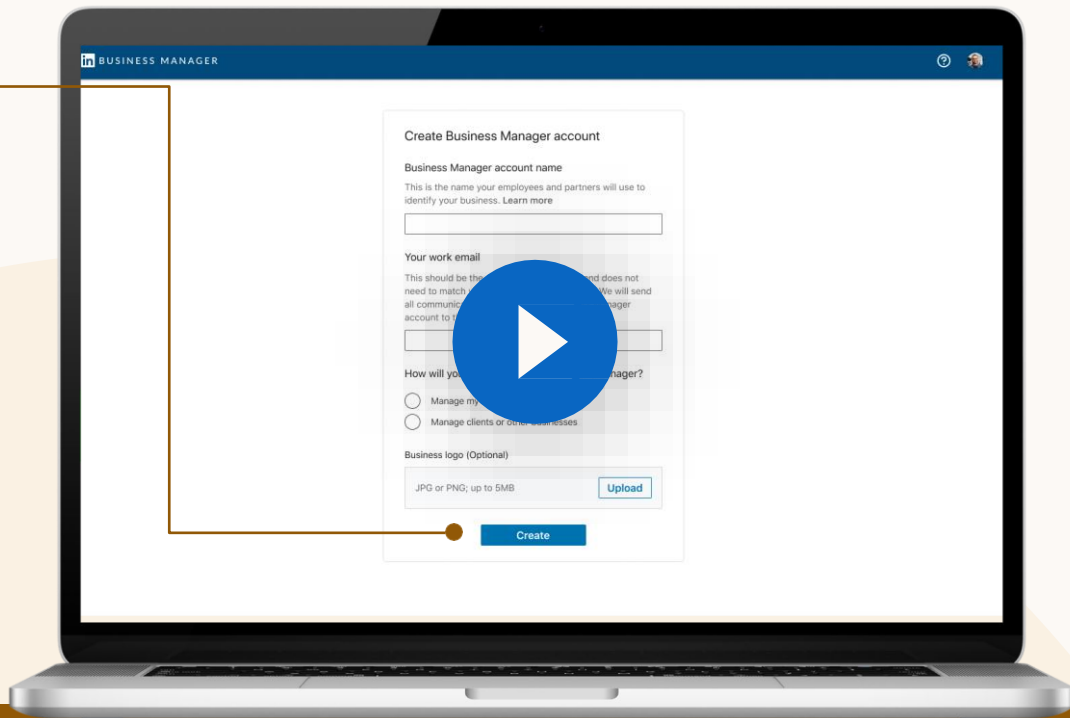
F



Criação do Business Manager

Para começar, clique em “Criar”

Sugerimos incorporar a empresa controladora e uma unidade de negócios/local/subsidiária ao nome do Business Manager para que os clientes possam reconhecer a empresa (por exemplo: Business Manager do LinkedIn na América do Norte) e estabelecer convenções de nomenclatura consistentes para garantir mais organização.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

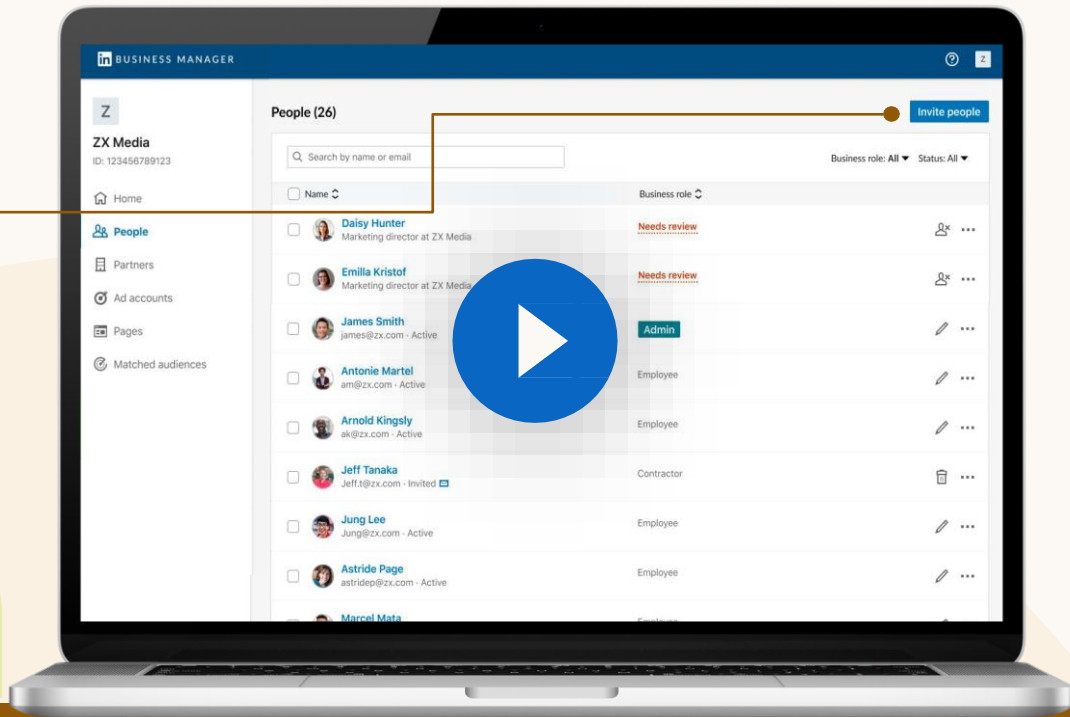


Envio de convites aos administradores

Envio de convites às equipes

Convide pessoas clicando no botão e inserindo os e-mails delas (eles não precisam estar associados aos seus respectivos perfis do LinkedIn).

Dica: se você estiver enviando convites para várias pessoas, separe os endereços de e-mail usando vírgula. Convide primeiro os administradores e, depois, os funcionários e prestadores de serviços. Saiba mais sobre as funções [neste breve vídeo explicativo](#).





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F



Envio de convites aos administradores

As pessoas precisam aceitar o convite enviado por e-mail



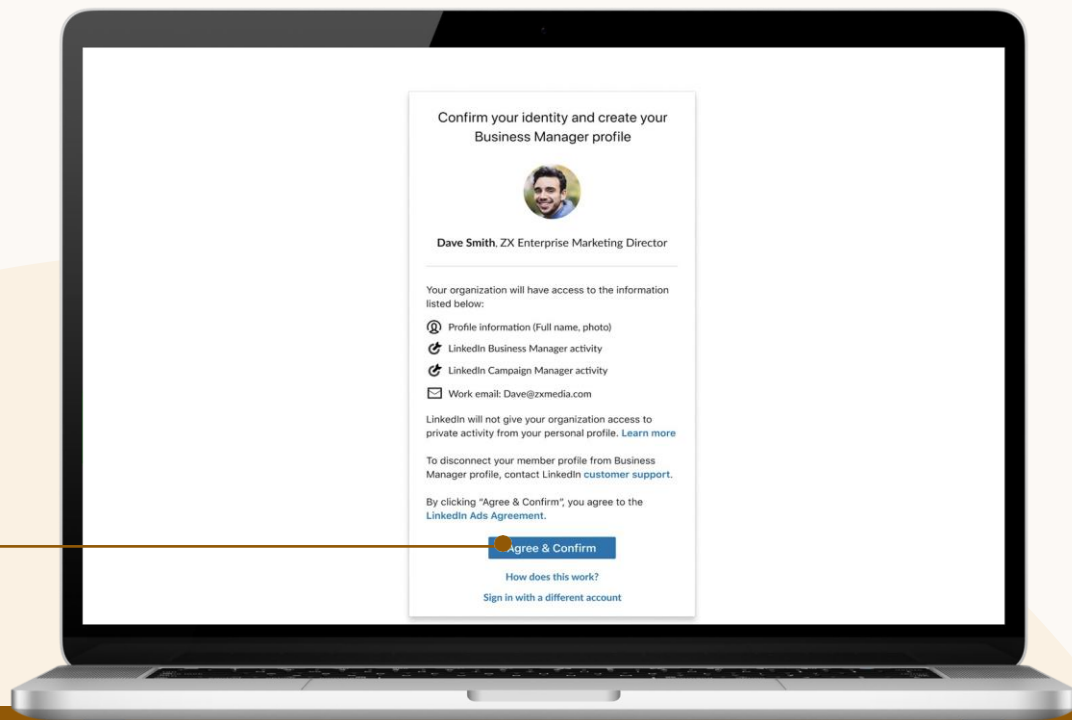
Quando a pessoa aceita o convite, um perfil do Business Manager é criado para ela.



Esse perfil será usado para acessar as **Contas de anúncios** e **Pages** no Business Manager a partir de agora.



Os acessos a **Contas de anúncios** e **Pages** concedidos antes da migração para o Business Manager permanecerão ativos.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

Adição de contas de anúncios

Adição de contas de anúncios ao Business Manager



Dica: é possível adicionar até 200 **contas de anúncios** ao mesmo tempo usando um arquivo CSV. O limite total é de 1.000 **contas de anúncios**; portanto, comece pelas **contas de anúncios** ativas.



Dica: quando uma pessoa adiciona uma **conta de anúncios** da qual ela é gerente de contas, a aprovação é automática. Caso contrário, solicitações de aprovação são enviadas por e-mail aos gerentes de contas atuais.



Como aprovar solicitações

Titulares de contas de anúncios	Cenários	Instruções
A agência é titular das contas de anúncios	Adição por meio dos IDs das contas de anúncios	 Acessar tutorial
	Adição por meio de um arquivo CSV	 Acessar tutorial
O cliente é titular das contas de anúncios	Adição quando o cliente não tem um Business Manager	 Acessar tutorial e modelo de e-mail
	Adição quando o cliente tem um Business Manager	 Acessar tutorial



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F



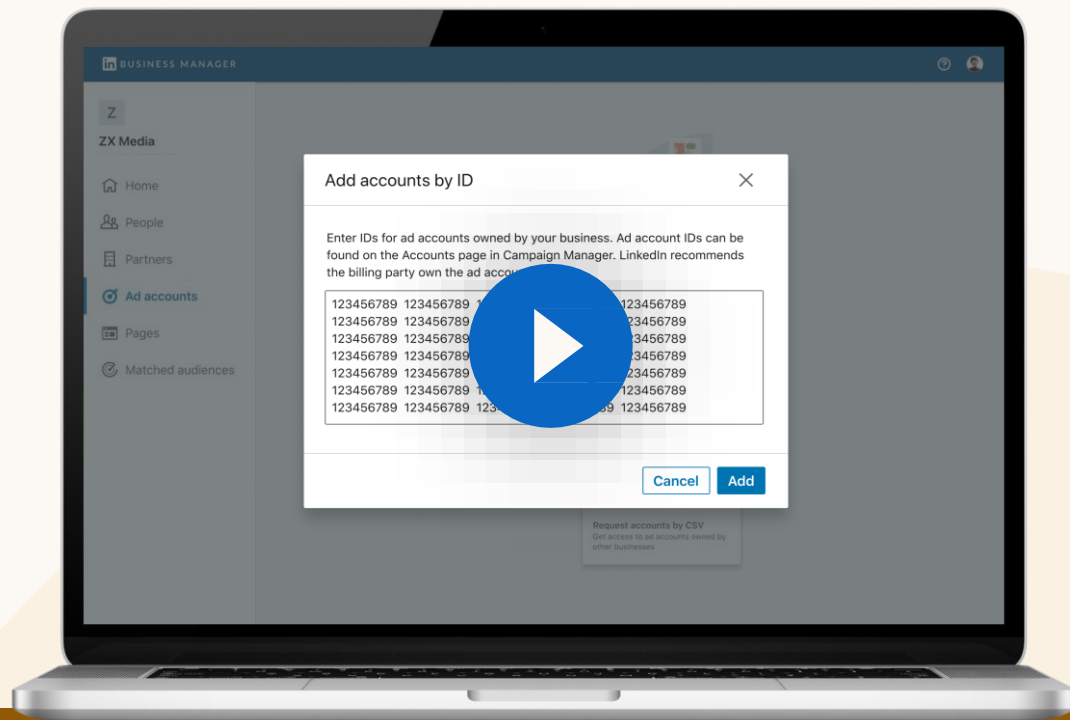
Adição de contas de anúncios

Inserção dos IDs de contas de anúncios

IDs de contas de anúncios têm 9 dígitos e são exibidos na guia Contas do [Gerenciador de campanhas](#). Acesse **Contas de anúncios** e selecione **Adicionar contas > Adicionar contas usando IDs**.



Dica: inclua um espaço entre os IDs das contas de anúncios ao adicionar contas em lote.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

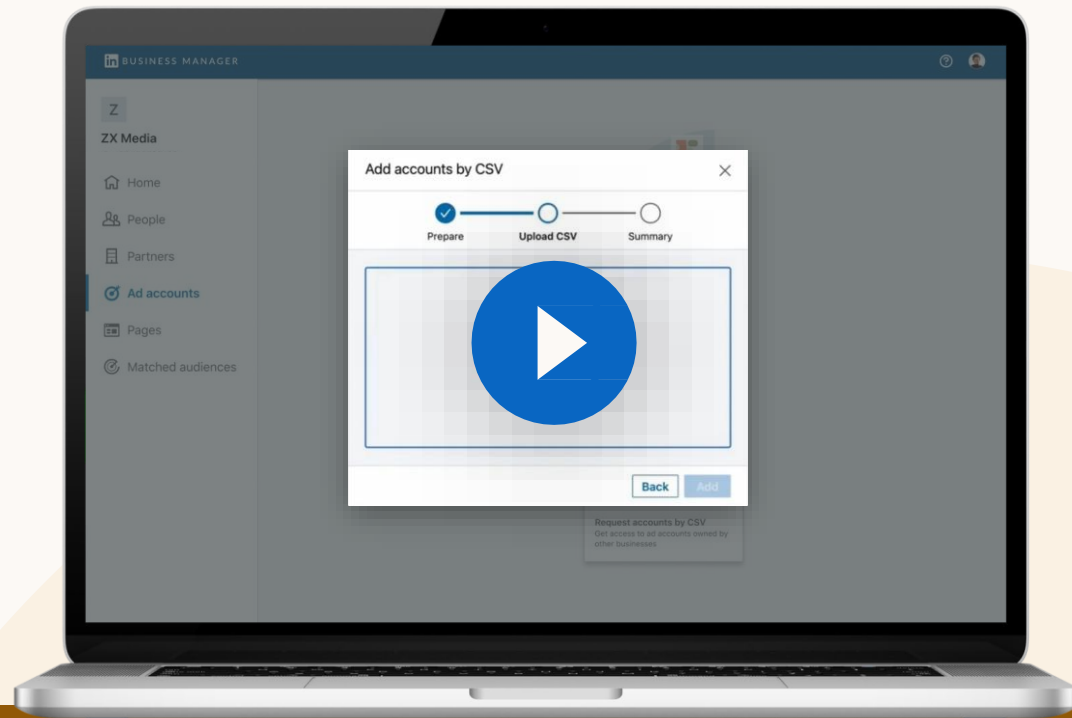
B

C

D

E

F



Adição de contas de anúncios

Inserção de IDs em lote usando arquivo CSV

Para adicionar **contas de anúncios** em lote, acesse **Contas de anúncios** e selecione Contas de anúncios > Adicionar contas usando CSV.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F



Adição de contas de anúncios

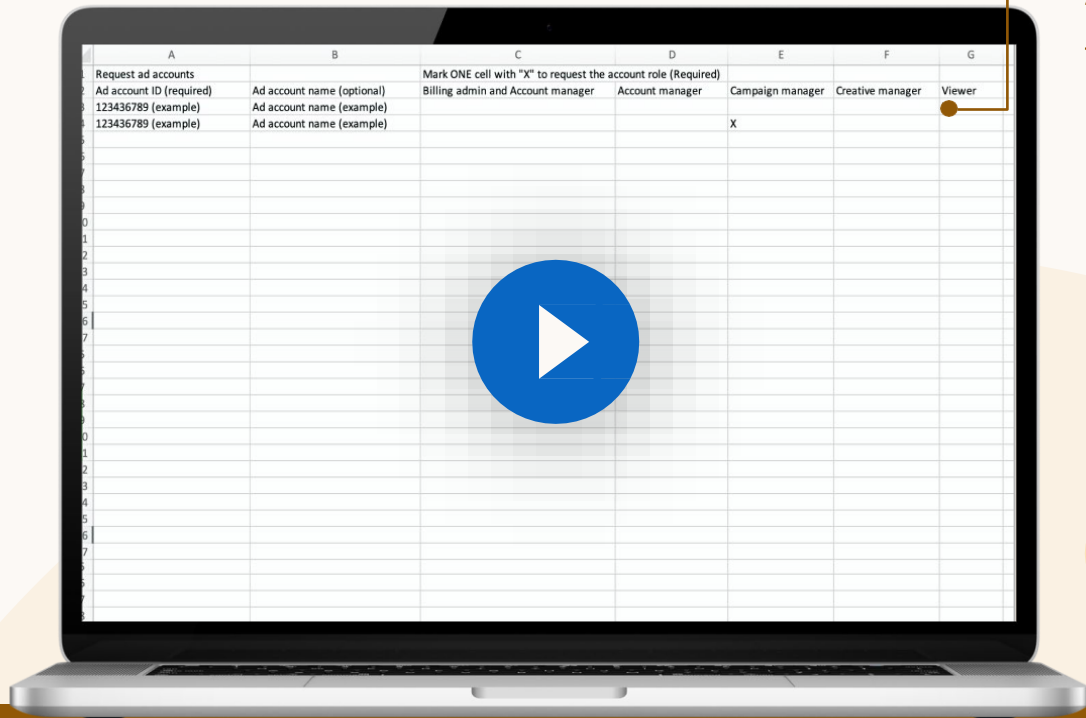
Ao solicitar acesso, informe a função

É necessário usar um arquivo CSV e selecionar a [função](#) de que sua agência precisa. Use um “X” abaixo da função desejada para marcá-la. Se aprovada, essa será a função de maior nível que você poderá atribuir às pessoas da sua empresa nesta conta.

Quando você solicitar acesso a uma *conta de anúncios*, poderá [usar esta linguagem](#) para avisar o gerente da conta de anúncios sobre a solicitação.



Dica: se a *conta de anúncios* for de titularidade do seu cliente que tem o Business Manager, não use essa opção. Crie uma *parceria* no Business Manager e peça para o cliente compartilhar o acesso da *conta de anúncios* com você. Use esta opção se o cliente NÃO utilizar o Business Manager.



Use este modelo de e-mail para solicitar acesso às contas de anúncios.

[Baixar modelo](#)**LinkedIn**



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

E

F



Adição de Pages

Adição de Pages ao Business Manager



Como aprovar solicitações



Titulares de Pages	Cenários	Instruções
A agência será titular das Pages (não recomendado)	Adição de Page por meio de pesquisa	 Acessar tutorial
O cliente será titular das Pages	Solicitação de acesso à Page quando o cliente não tem um Business Manager	 Acessar tutorial e modelo de e-mail
	O cliente tem o Business Manager e compartilha a Page com você	 Acessar tutorial



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

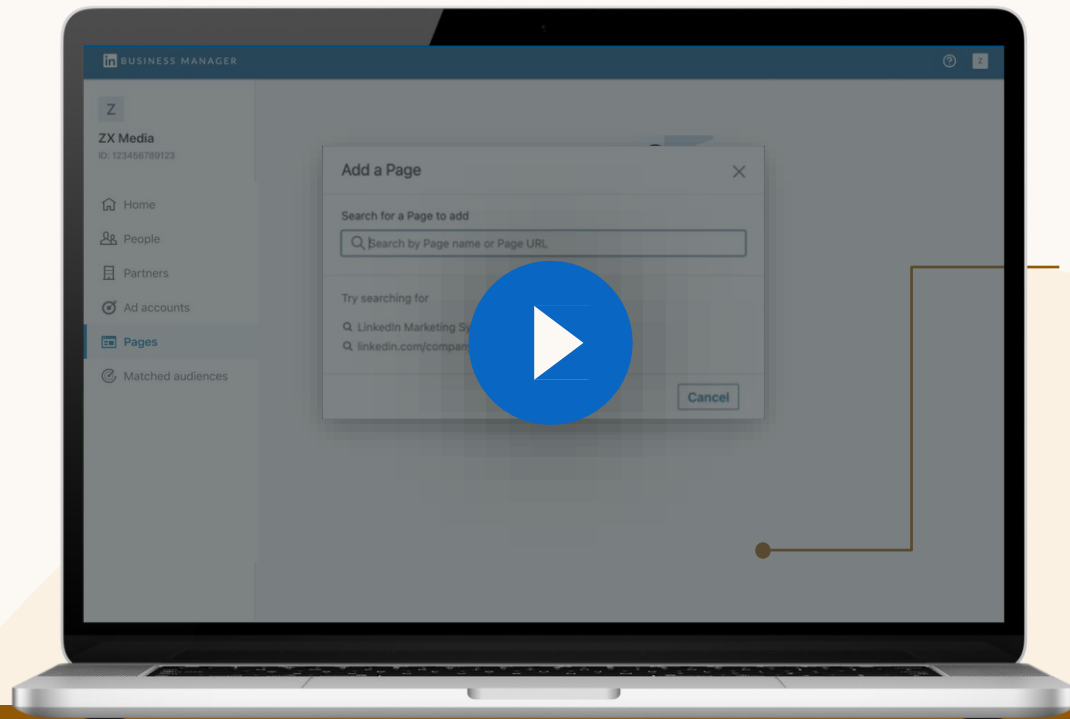
Adição de Pages

Adição de Pages como titular

Pesquise a *Page* que você quer adicionar.
Antes de enviar uma solicitação de titularidade, um *superadministrador* da *Page* precisa ser adicionado ao Business Manager.



Dica: o LinkedIn não recomenda que a agência seja titular da Page.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F



Adição de Pages

Solicitação de acesso a Pages



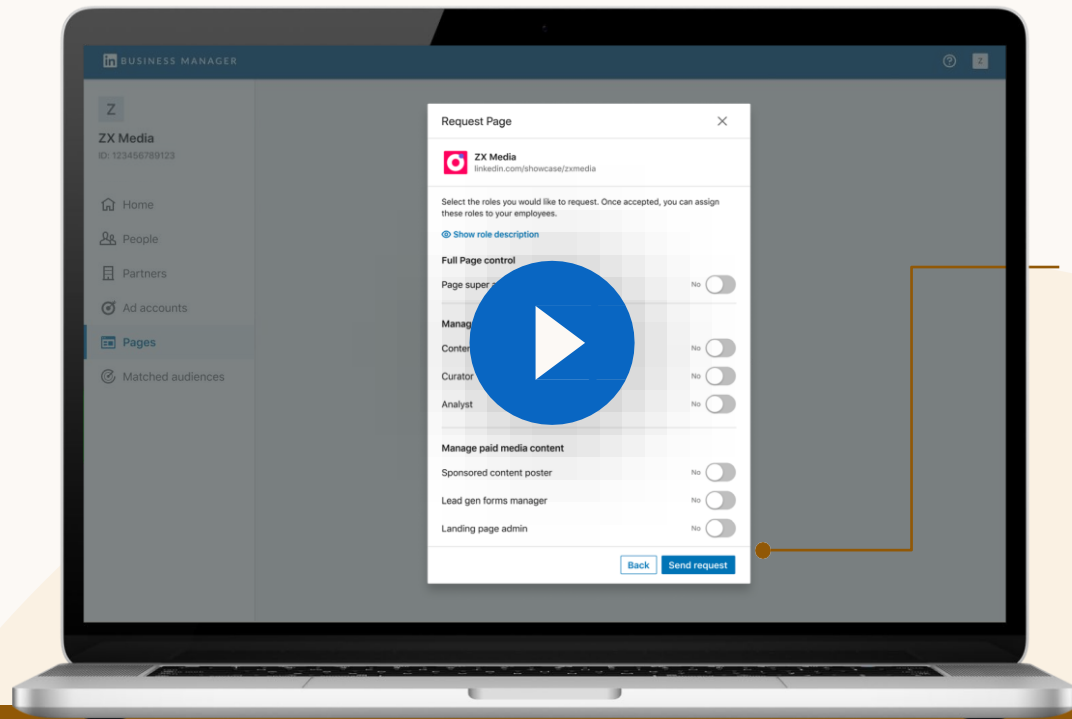
Ao solicitar acesso, você precisa selecionar as funções de Page necessárias. [Saiba mais.](#)



Use essa opção se estiver anunciando para seu cliente *que não utiliza* um Business Manager próprio. Se o cliente utiliza seu próprio Business Manager, solicite o compartilhamento de acesso à Page por meio de parceria.



Quando você solicitar acesso a uma Page, [poderá usar esta linguagem](#) para avisar o *superadministrador da Page* sobre a solicitação.



Use este modelo de e-mail para solicitar acesso às Pages.

[Baixar modelo](#)**LinkedIn**



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F



Revisão de acesso

Revisão de pessoas com função

“Precisa de revisão”

A função de negócios “Precisa de revisão” indica as pessoas que tinham acesso às *contas de anúncios* e *Pages* antes de a agência estabelecer titularidade delas, mas ainda não receberam convite para o Business Manager.

Pessoa	Cenários	Instruções
Funcionários atuais	Envio de convites para o Business Manager.	 Ver tutorial
Ex-funcionários	Remoção de ex-funcionários para revogar o acesso deles a todas as suas contas e Pages .	 Ver tutorial
Funcionários de clientes	Peça para criarem seus próprios Gerenciadores de contas e compartilhe o acesso às contas de anúncios por meio de parcerias.	 Ver tutorial



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

Configuração de parcerias

Adição de clientes como parceiros

Se você e o cliente forem utilizar o Business Manager, será necessário configurar uma parceria.

Os parceiros só podem visualizar e trabalhar em **contas de anúncios** e **Pages** específicas que foram compartilhadas com eles e não podem compartilhá-las com outros Business Managers.

Cenários	Instruções
Adição de parceiros	 Acessar tutorial
Compartilhamento de contas de anúncios com parceiros	 Acessar tutorial
Compartilhamento de Pages com parceiros	 Acessar tutorial



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

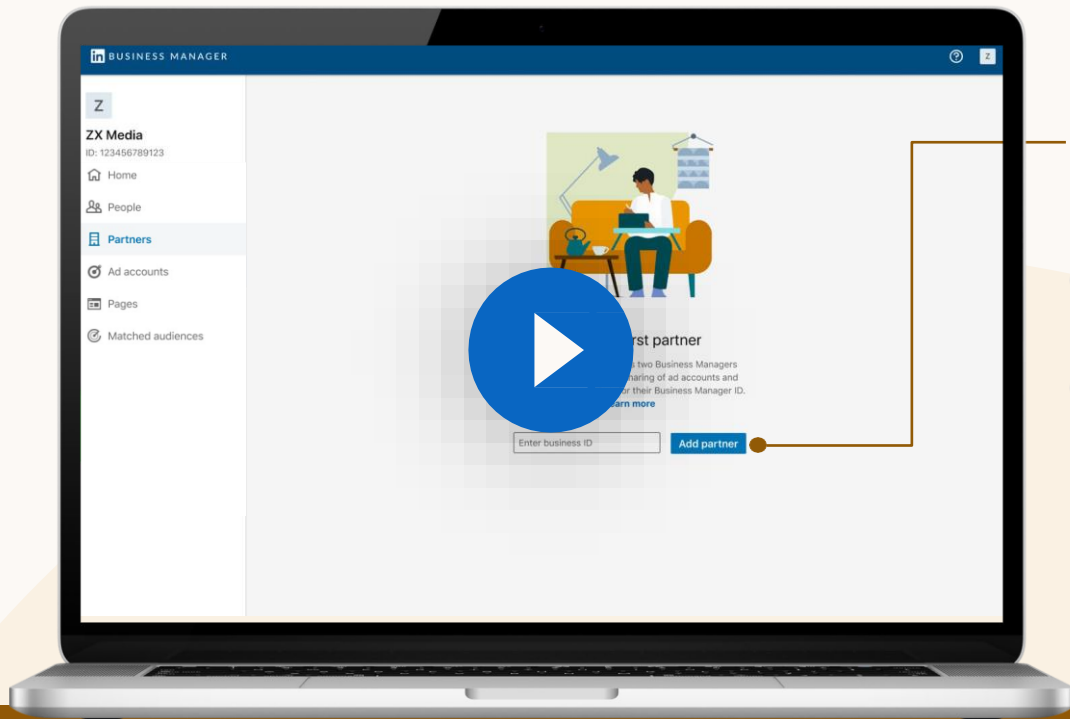
F



Configuração de parcerias

Administradores precisam inserir o ID do Business Manager do parceiro

- ✓ Os IDs são exibidos abaixo do nome do Business Manager.
- ✓ Tanto a agência quanto o cliente precisam ter Business Managers para configurar uma parceria no Business Manager.
- ✓ *Contas de usuários* e *Pages* *nunca* são automaticamente compartilhadas com parceiros.
- ✓ Somente **administradores** podem adicionar parceiros.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

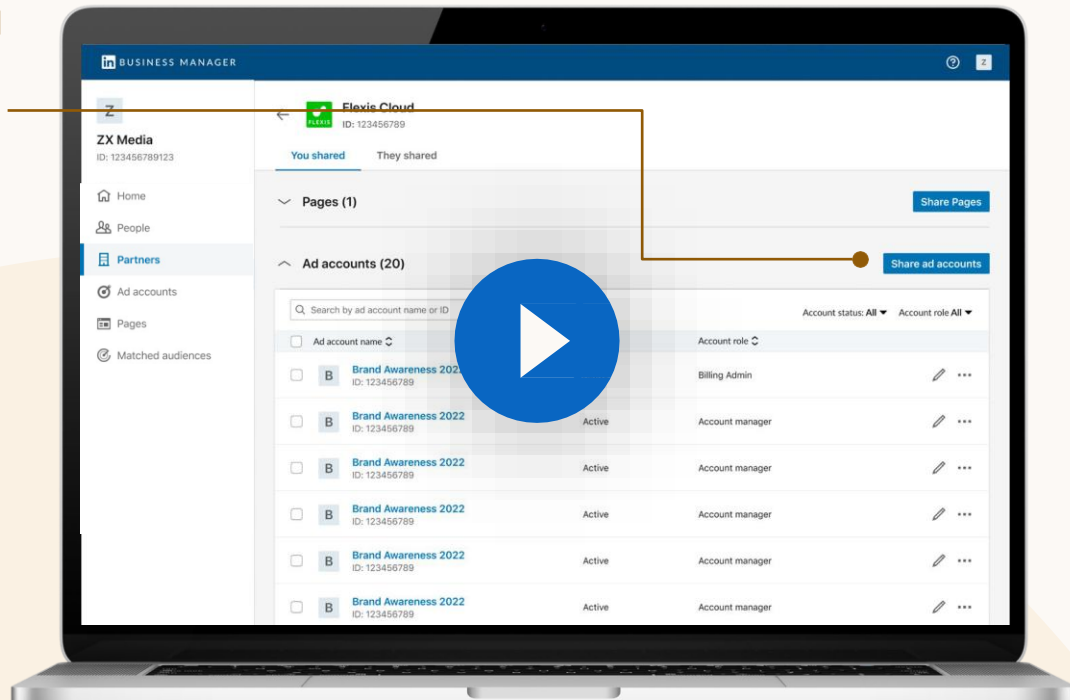


Configuração de parcerias

Clique em um parceiro para iniciar o compartilhamento de contas

Clique em **Compartilhar contas de anúncios** e selecione as **contas de anúncios** do Business Manager que você deseja compartilhar.

Parceiros não podem compartilhar **contas de anúncios** nem **Pages** com outras agências.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

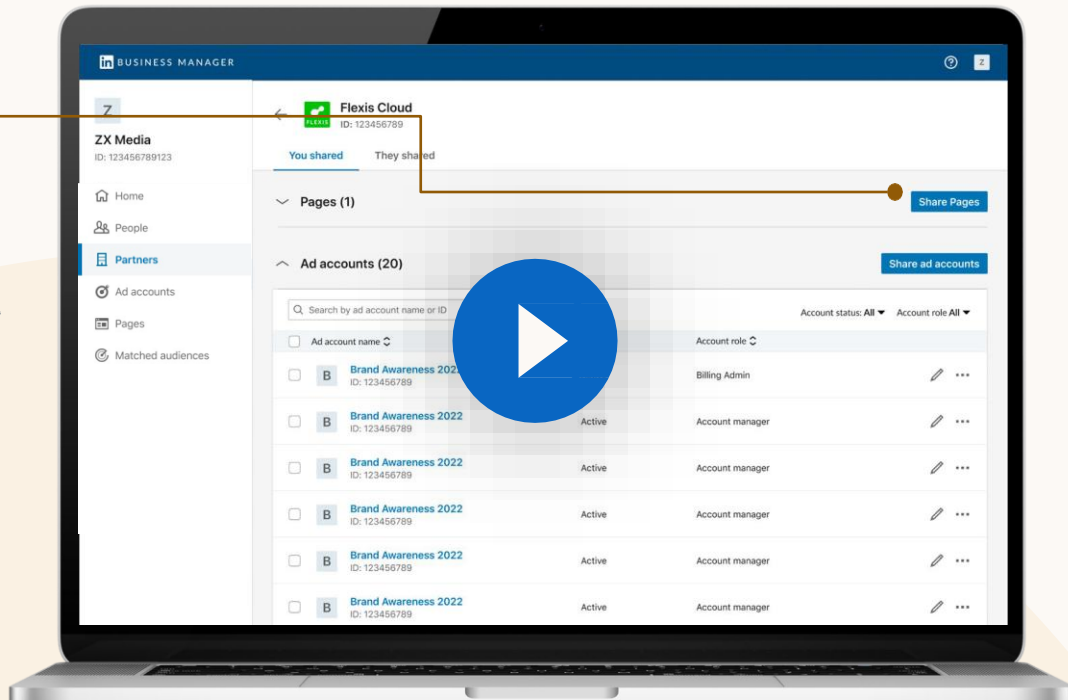


Configuração de parcerias

Clique em um parceiro para iniciar o compartilhamento de Pages

Clique em Compartilhar Pages e selecione as **Pages** do Business Manager que você deseja compartilhar com o parceiro.

Parceiros não podem compartilhar **contas de anúncios** nem **Pages** com outras agências.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

A

B

C

D

E

F

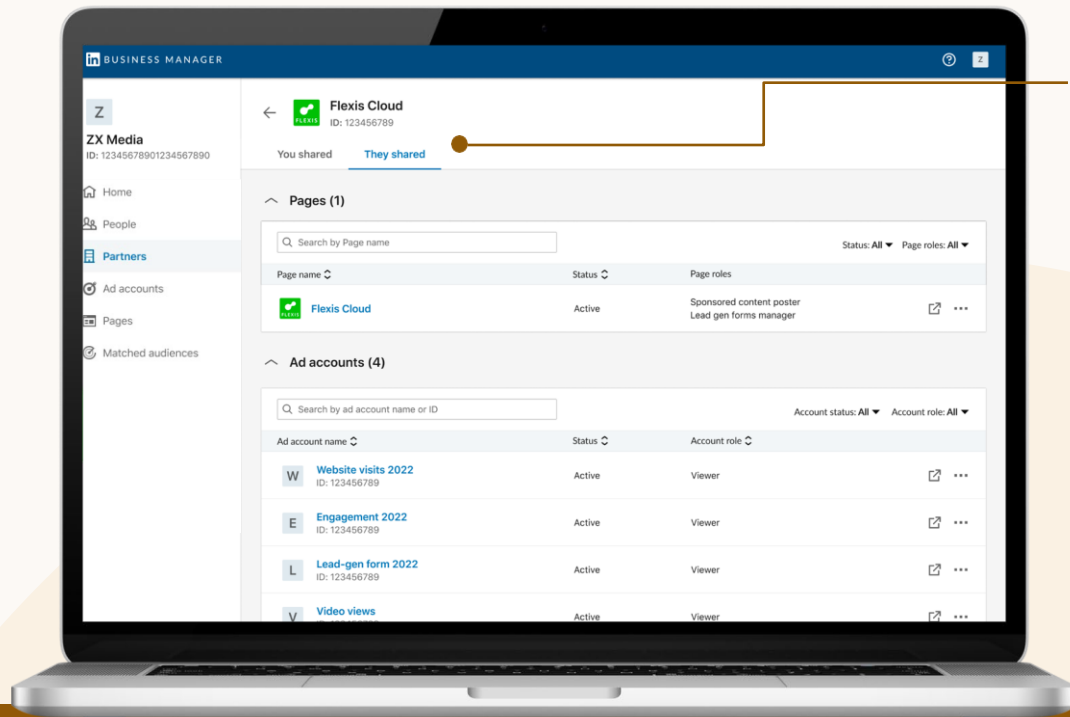


Configuração de parcerias

Parceiros podem compartilhar contas e Pages com você

Na guia Compartilhamentos de parceiros na página de perfil do parceiro, é possível ver as **contas de anúncios** e **Pages** que parceiros compartilharam com você.

Os **administradores** da sua empresa agora podem adicionar pessoas a essas **contas de anúncios** e **Pages** em funções especificadas pelo parceiro.





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Amplie seus conhecimentos com estes recursos

[Opções de configuração para agências](#)

[Opções de configuração para marcas](#)

[Guia de primeiros passos detalhado](#)

[Visão geral da titularidade de contas e Pages](#)

[Visão geral da colaboração entre agências e clientes](#)

[Visão geral do compartilhamento de públicos](#)

[Visão geral do Business Manager](#)

[Visão geral da integração](#)

[Visão geral dos benefícios das Pages](#)

[Visão geral das funções e permissões](#)

[Modelos: CSVs e acompanhamento da integração](#)



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Modelos de e-mail





1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



E-mail interno para agências

Copie e cole o texto à direita. Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Equipes de contas das agências
Assunto: Integração futura ao Business Manager do LinkedIn

Olá!

O LinkedIn lançará a versão do Business Manager para nos ajudar a centralizar o controle e a gerenciar os acessos a todas as nossas **contas de anúncios** e **Pages de cliente**, e estamos felizes em informar que iniciaremos o processo de integração.

Em breve, você receberá um e-mail (Assunto: Ação necessária: Confirme seu e-mail — Soluções de Marketing do LinkedIn) com convite para o nosso Business Manager: [nome do Business Manager]. Verifique a pasta de Spam e fale com a gerência caso não receba o e-mail.

Lembretes importantes:

- Seu acesso não será interrompido. Após aceitar o convite, as suas permissões atuais do Gerenciador de campanhas e das **Pages** serão automaticamente migradas para o Business Manager em todas as **contas de anúncios** e **Pages** já adicionadas ou que serão adicionadas futuramente.
- Campanhas ativas, cobranças e outras configurações, como Insight Tags ou integrações, também não serão afetadas.
- Todos os recursos do Gerenciador de campanhas e das **Pages** permanecerão os mesmos, exceto as permissões de gerenciamento; elas passarão a ser feitas exclusivamente no Business Manager pelos administradores da ferramenta ou por pessoas com acesso de gerente de contas em determinadas **contas de anúncios**.
- Você começará a receber solicitações de aprovação por e-mail à medida que adicionar nossas **contas de anúncios** ao Business Manager. Aprove as **contas de anúncios** do [nome do Business Manager].

Para saber mais, confira a [Visão geral de integração](#) ou este [Guia de primeiros passos](#) detalhado [considere baixar e anexá-lo]

Se precisar de mais informações, entre em contato conosco.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Versão 1

E-mail de engajamento do cliente

Caso o cliente tenha um Business Manager próprio, e a agência seja titular das contas de anúncios

Copie e cole o texto à direita. Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Solicitação de resposta] Oportunidade incrível de trabalhar de um jeito mais inteligente com o Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

Gostaríamos de informar que o LinkedIn lançará a versão do Business Manager e a [nome da agência] já iniciou a integração [ou deseja começá-la caso ainda não tenha iniciado]. Não se preocupe. A integração não afetará os engajamentos ativos.

O Business Manager agiliza e facilita a realização de tarefas administrativas e a colaboração entre agências e clientes; sendo assim, teremos mais tempo para desenvolver, executar e gerar ROI para [nome do cliente].

Antes de prosseguirmos, gostaríamos de apontar algumas considerações importantes:

- O cliente [nome do cliente] deve ter um Business Manager próprio?
 - Nossa recomendação: crie o seu próprio Business Manager. Isso serve para compartilhar **contas de anúncios, Pages e públicos** sem problemas entre dois Business Managers.
- De quem será a titularidade das **contas de anúncios** que nós gerenciamos em seu nome: nossa ou do [nome do cliente]?
 - O LinkedIn recomenda que a parte responsável pela cobrança seja o titular da conta de anúncios. <só inclua a seguinte informação se for aplicável à agência> Caso continuemos nossa parceria em longo prazo, o LinkedIn pode facilitar a transferência da conta de anúncios para [nome do cliente].

Veja aqui alguns recursos úteis [recomendamos baixar e anexar os materiais]:

- [Visão geral do Business Manager](#)
- [Visão geral da integração](#)

Compartilhe sua opinião conosco para prosseguirmos.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Versão 2

E-mail de engajamento do cliente

Caso o cliente tenha um Business Manager e seja titular das contas de anúncios

Copie e cole o texto à direita.
Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Solicitação de resposta] Oportunidade incrível de trabalhar de um jeito mais inteligente com o Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

Gostaríamos de informar que o LinkedIn lançará a versão do Business Manager e a [nome da agência] já iniciou a integração [ou deseja começá-la se ainda não tiver iniciado]. Não se preocupe. A integração não afetará os engajamentos ativos.

O Business Manager agiliza e facilita a realização de tarefas administrativas e a colaboração entre agências e clientes; sendo assim, teremos mais tempo para desenvolver, executar e gerar ROI para [nome do cliente].

Antes de prosseguirmos, gostaríamos de apontar algumas considerações importantes:

- O cliente [nome do cliente] deve ter um Business Manager próprio?
 - Nossa recomendação: crie o seu próprio Business Manager. Isso serve para compartilhar **contas de anúncios**, **Pages** e **públicos** sem problemas entre dois Business Managers.
- De quem será a titularidade das **contas de anúncios** que nós gerenciamos em seu nome: nossa ou do [nome do cliente]?
 - O LinkedIn recomenda que a parte responsável pela cobrança na **conta de anúncios** seja a titular; portanto, recomendamos que a titularidade da **conta de anúncios** seja de [nome do cliente].

Veja aqui alguns recursos úteis [recomendamos baixar e anexar os materiais]:

- [Visão geral do Business Manager](#)
- [Visão geral da integração](#)

Compartilhe sua opinião conosco para prosseguirmos.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Versão 3

E-mail de engajamento do cliente

Caso o cliente não tenha um Business Manager e a agência seja titular das contas de anúncios

Copie e cole o texto à direita.
Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Solicitação de resposta] Oportunidade incrível de trabalhar de um jeito mais inteligente com o Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

Gostaríamos de informar que o LinkedIn lançará a versão do Business Manager e a [nome da agência] já iniciou a integração [ou deseja começá-la caso ainda não tenha iniciado]. Não se preocupe. A integração não afetará os engajamentos ativos.

O Business Manager agiliza e facilita a realização de tarefas administrativas e a colaboração entre agências e clientes; sendo assim, teremos mais tempo para desenvolver, executar e gerar ROI para [nome do cliente].

Antes de prosseguirmos, gostaríamos de apontar algumas considerações importantes:

- O cliente [nome do cliente] deve ter um Business Manager próprio?
 - Nossa recomendação: devido à funcionalidade do atual Business Manager, talvez a criação de um Business Manager próprio para [nome do cliente] levará tempo e não trará recursos significativos para você. É possível aproveitar os benefícios do Business Manager mesmo que você não tenha um.
- De quem será a titularidade das **contas de anúncios** que nós gerenciamos em seu nome: nossa ou do [nome do cliente]?
 - O LinkedIn recomenda que a parte responsável pela cobrança seja o titular da *conta de anúncios*. <Só inclua a seguinte informação se for aplicável à agência> Caso continuemos nossa parceria em longo prazo, o LinkedIn pode facilitar a transferência da *conta de anúncios* para [nome do cliente].

Veja aqui alguns recursos úteis [recomendamos baixar e anexar os materiais]:

- [Visão geral do Business Manager](#)
- [Visão geral da integração](#)

Compartilhe sua opinião conosco para prosseguirmos.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Versão 4

E-mail de engajamento do cliente

Caso o cliente não tenha um Business Manager e seja titular das contas de anúncios

Copie e cole o texto à direita. Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Solicitação de resposta] Oportunidade incrível de trabalhar de um jeito mais inteligente com o Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

Gostaríamos de informar que o LinkedIn lançará a versão do Business Manager e a [nome da agência] já iniciou a integração [ou deseja começá-la caso ainda não tenha iniciado]. Não se preocupe. A integração não afetará os engajamentos ativos.

O Business Manager agiliza e facilita a realização de tarefas administrativas e a colaboração entre agências e clientes; sendo assim, teremos mais tempo para desenvolver, executar e gerar ROI para [nome do cliente].

Antes de prosseguirmos, gostaríamos de apontar algumas considerações importantes:

- O cliente [nome do cliente] deve ter um Business Manager próprio?
 - Nossa recomendação: devido à funcionalidade do atual Business Manager, talvez a criação de um Business Manager próprio para [nome do cliente] levará tempo e não trará recursos significativos para você. É possível aproveitar os benefícios do Business Manager mesmo que você não tenha um.
- De quem será a titularidade das **contas de anúncios** que nós gerenciamos em seu nome: nossa ou do [nome do cliente]?
 - O LinkedIn recomenda que a parte responsável pela cobrança na **conta de anúncios** seja a titular; portanto, recomendamos que a titularidade da **conta de anúncios** seja de [nome do cliente].

Veja aqui alguns recursos úteis [recomendamos baixar e anexar os materiais]:

- [Visão geral do Business Manager](#)
- [Visão geral da integração](#)

Compartilhe sua opinião conosco para prosseguirmos.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

Versão 1

E-mail sobre as próximas etapas para os clientes

Caso o cliente tenha um Business Manager e seja titular das contas de anúncios e Pages

Copie e cole o texto à direita. Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Ação necessária] Próximas etapas para a integração ao Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

[nome da agência] está realizando a integração ao Business Manager.

Veja as etapas que precisaremos seguir juntos:

1. Crie um Business Manager e informe-nos seu ID (no canto superior esquerdo do produto) para criarmos uma parceria e compartilharmos **contas de anúncios** e **Pages**. Nosso ID é [insira o ID do Business Manager da agência].
2. Adicione suas **contas de anúncios** e **Pages** ao Business Manager.
3. Em seguida, compartilhe-as com o nosso Business Manager por meio do recurso de **parceria** para que possamos gerenciar o acesso da nossa equipe. Precisaremos de acesso a estas **contas de anúncios** e **Pages** com as seguintes funções:
 - [insira os IDs das contas de anúncios e as funções necessárias (por exemplo: gerente de contas)]
 - [insira os nomes ou URLs das Pages e as funções necessárias (por exemplo: anunciante de Sponsored Content)]

Para saber mais, confira a [Visão geral de integração](#) ou este [Guia de primeiros passos](#) detalhado [considere baixar e anexá-lo]



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração

Versão 2

E-mail sobre as próximas etapas para os clientes

Caso o cliente tenha um Business Manager próprio e seja titular apenas das Pages

Copie e cole o texto à direita.
Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Ação necessária] Próximas etapas para a integração ao Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

[nome da agência] está realizando a integração ao Business Manager.

Veja as etapas que precisaremos seguir juntos:

1. Crie um Business Manager e informe-nos seu ID (no canto superior esquerdo do produto) para criarmos uma parceria e compartilharmos **contas de anúncios** e **Pages**. Nosso ID é [insira o ID do Business Manager da agência].
2. Adicione suas **Pages** ao Business Manager. Em seguida, compartilhe-as com o nosso Business Manager por meio do recurso de parceria para que possamos gerenciar o acesso da nossa equipe. Precisaremos de acesso a estas **Pages** com as seguintes funções:
 - [insira os nomes ou URLs das Pages e as funções necessárias (por exemplo: anunciante de Sponsored Content)]
3. Caso você queira, poderemos compartilhar **contas de anúncios** com o seu Business Manager para que você possa acompanhá-las e adicionar pessoas a elas.

Para saber mais, confira a [Visão geral de integração](#) ou este [Guia de primeiros passos](#) detalhado [considere baixar e anexá-lo]



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Versão 3

E-mail sobre as próximas etapas para os clientes

Caso o cliente não tenha um Business Manager e seja titular das contas de anúncios e Pages

Copie e cole o texto à direita. Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: [Ação necessária] Próximas etapas para a integração ao Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

[nome da agência] está realizando a integração ao Business Manager. Você passará a receber solicitações de [nome do Business Manager da agência] para acessar contas de anúncios e Pages administradas por nós.

[Informe] Os gerentes de contas das **contas de anúncios** e os **superadministradores** das **Pages** começarão a receber e-mail com solicitação de acesso. Pedimos para que você aprove as solicitações.

As suas experiências de **contas de anúncios** e **Pages** não sofrerão qualquer impacto. Isso apenas autorizará o nosso Business Manager a gerenciar os acessos às **contas de anúncios** e **Pages** em questão, nas funções especificadas.

- Poderemos adicionar/remover pessoas das **contas de anúncios** e **Pages** de acordo com as necessidades, sem que você precise realizar qualquer ação — o que economizará o seu tempo.
- Isso também aumentará o seu controle, principalmente sobre as ` Se, a qualquer momento, encerrarmos a nossa parceria, você poderá revogar o acesso de toda a agência em vez de revogar o acesso de cada usuário.

Se precisar de mais informações, entre em contato conosco.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



E-mail de solicitação de acesso a uma conta de anúncios

Copie e cole o texto à direita.
Lembre-se de substituir os
textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: Aprovação da nossa solicitação para o Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

Recentemente, criamos uma conta do Business Manager do LinkedIn.

O Business Manager é uma nova plataforma que pode ser usada para gerenciar centralmente todas as nossas contas, Pages e pessoas. Com o Business Manager, empresas como as nossas podem trabalhar juntas no LinkedIn, de maneira rápida e fácil.

Nosso Business Manager, [nome do Business Manager], enviou uma solicitação de acesso à sua **conta de anúncios**: [nome da conta]. Gerentes de contas podem aprovar essa solicitação; para isso, basta clicar na foto de perfil no canto superior direito do Gerenciador de campanhas e selecionar a opção Solicitações do Business Manager.

[Pergunta] Você poderia aprovar a solicitação?

Assim, nossa empresa poderá gerenciar o acesso à **conta de anúncios** na função solicitada para que você não precise fazer isso. Isso não afeta campanhas ativas nem causa transtornos à sua empresa. Nosso acesso pode ser removido a qualquer momento por você no Gerenciador de campanhas (individualmente) ou pelo Suporte do LinkedIn (globalmente); por favor, informe-nos antes de fazer isso.

Se precisar de mais informações, entre em contato conosco.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



E-mail de solicitação de acesso a uma Page

Copie e cole o texto à direita. Lembre-se de substituir os textos em destaque no modelo.

Para: Contato principal do cliente

Assunto: Aprovação da nossa solicitação para o Business Manager do LinkedIn

Olá, [nome do cliente].

Recentemente, criamos uma conta do Business Manager do LinkedIn.

O Business Manager é uma nova plataforma que pode ser usada para gerenciar centralmente todas as nossas contas, Pages e pessoas. Com o Business Manager, empresas como as nossas podem trabalhar juntas no LinkedIn, de maneira rápida e fácil.

Nosso Business Manager, [nome do Business Manager], enviou uma solicitação de acesso à sua **Page**: [nome e/ou ID da conta]. **Superadministradores** da **Page** podem aprovar essa solicitação; basta selecionar o menu suspenso “Ferramentas de administração” e clicar em “Gerenciar administradores”.

[Pergunta] Você poderia aprovar a solicitação?

Assim, nossa empresa pode gerenciar o acesso à **Page** na função especificada por você e economizar seu tempo. Não há qualquer impacto à sua **Page**. Nosso acesso pode ser removido a qualquer momento por você nas **Pages** ou pelo Suporte do LinkedIn. Por favor, informe-nos antes de fazer isso.

Se precisar de mais informações, entre em contato conosco.



1

Visão geral

2

Considerações sobre a integração

3

Preparo para a integração

4

Integração



Agradecemos a sua participação

Caso você trabalhe com um representante de vendas atribuído do LinkedIn, entre em contato com essa pessoa para esclarecer possíveis dúvidas. Talvez você se qualifique para suporte adicional do Business Manager. Confira nossa [Central de Ajuda](#).

