



Guia de introdução:

# Relatório de atribuição de receita do LinkedIn

# Tópicos abordados neste guia

## 1 Apresentação

- O que é o relatório de atribuição de receita (RAR)?
- Para que serve o RAR?

## 2 Como funciona

- Como funciona o RAR?

## 3 Como configurar

- Checklist de pré-requisitos do Salesforce
- Como usar o relatório

## 4 Perguntas frequentes

- Como o RAR define o engajamento?
- Como meus dados são armazenados e protegidos pelo LinkedIn?
- Como os objetos e campos são compartilhados e usados no Salesforce.com?
- Quais informações e permissões são necessárias para conectar meu CRM?

## 5 Recursos

- Links úteis



**DICA:** use o modo de apresentação de slides para oferecer uma experiência interativa



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



1

# Introdução ao relatório de atribuição de receita



Apresentação

Como funciona

Como configurar

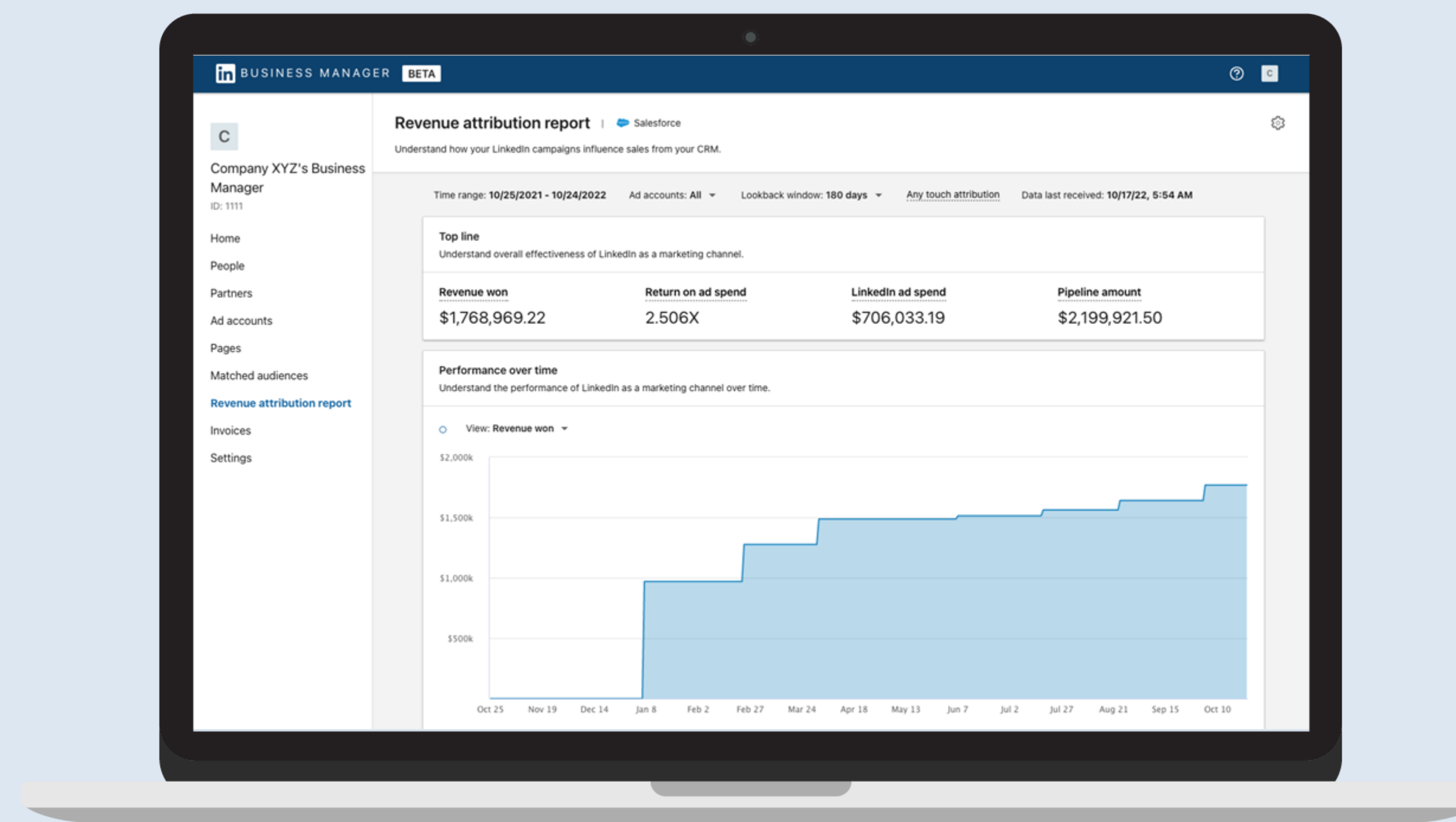
Perguntas frequentes

Recursos



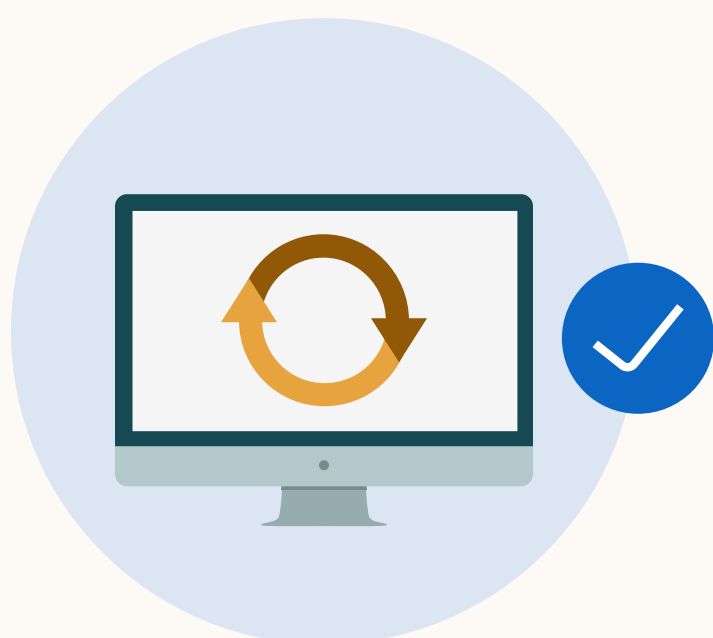
# O que é o relatório de atribuição de receita?

Trata-se de um novo relatório que mostra como suas iniciativas de marketing estão gerando receita para sua empresa.

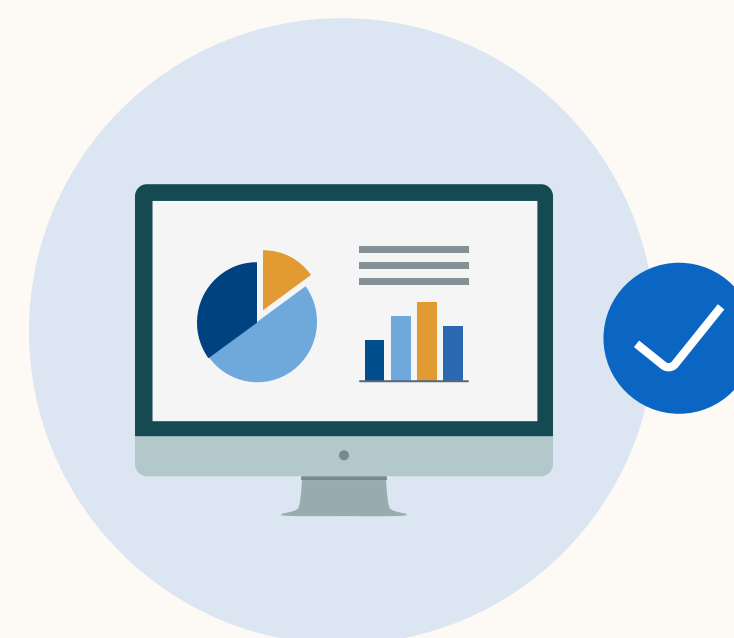




# Para que serve o relatório de atribuição de receita?



Faça a sincronização com seus dados do CRM para entender como as campanhas no LinkedIn estão impactando as métricas em cada etapa do funil, desde a geração de leads até a conversão.



Visualize os relatórios diretamente no Gerenciador de contas da sua conta de anúncios para avaliar o impacto do marketing no LinkedIn sobre as métricas de vendas.



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



2

Como funciona  
o relatório de atribuição de receita?



# Como funciona o relatório de atribuição de receita?

O relatório de atribuição de receita é um recurso do Gerenciador de contas.

Para utilizá-lo, basta ativar sua conta no Gerenciador de contas e sincronizá-la com o seu CRM.

- 1 Caso você não tenha um Gerenciador de contas, clique [aqui \(melhores práticas\)](#).
- 2 Consulte a [checklist de pré-requisitos do Salesforce](#) para garantir que seu CRM esteja corretamente configurado.
- 3 Sincronize seu CRM com o Gerenciador de contas.
- 4 Use o relatório de atribuição de receita para acompanhar as principais métricas influenciadas pelo LinkedIn.



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



3

# Como configurar o relatório de atribuição de receita





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



## Criação do Gerenciador de contas

Para gerar um relatório de atribuição de receita, é necessário ter um Gerenciador de contas

A integração ao Gerenciador de contas é simples. Clique [aqui](#) para adicionar as pessoas, contas de anúncios e Pages.



**Dica:** veja outras melhores práticas para configuração do Gerenciador de contas [aqui](#).

The screenshot shows the LinkedIn Business Manager account request form. The form is titled "Request Business Manager account" and includes the following sections:

- Business Manager account name:** A text input field with a description: "This is the name your employees and partners will use to identify your business. Learn more".
- Your work email:** A text input field with a description: "This should be the email you use for work and does not need to match your personal LinkedIn profile. We will send all communications regarding your Business Manager account to this email."
- How will you primarily use this Business Manager?:** Two radio button options: "Manage my business" and "Manage clients or other businesses".
- Business logo (Optional):** A file upload area with a text input field, a description "JPG or PNG; up to 5MB", and an "Upload" button.
- Submit request:** A blue button at the bottom of the form.



# Checklist de pré-requisitos do Salesforce

Para gerar um relatório de atribuição de receita, é necessário fazer a sincronização com o Salesforce CRM\*.

- ✓ Recomenda-se utilizar um [usuário de integração](#). Evite usar uma conta de administrador pessoal ou genérica para sincronizar os dados, pois alterações acidentais nas permissões podem interromper a sincronização.
- ✓ É preciso habilitar o [acesso à API](#) em seu [perfil](#) do Salesforce.
- ✓ Ative a sincronização com o CRM para todas as funcionalidades. Forneça os dados de acesso com permissão para “[visualizar](#)” (ou somente leitura). Clique [aqui](#) para ver a lista completa de objetos e campos.
- ✓ **Tudo pronto para conectar seu CRM.** Preencha seu nome do usuário e senha do Salesforce, o token de segurança e o URL do Salesforce da sua empresa.

\*Disponível nas seguintes edições do Salesforce: Enterprise, Performance, Unlimited e Developer

\*Salesforce: é preciso habilitar o acesso à API no Salesforce Professional (pode haver custos adicionais. Para saber mais, contate a equipe de suporte do Salesforce)



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

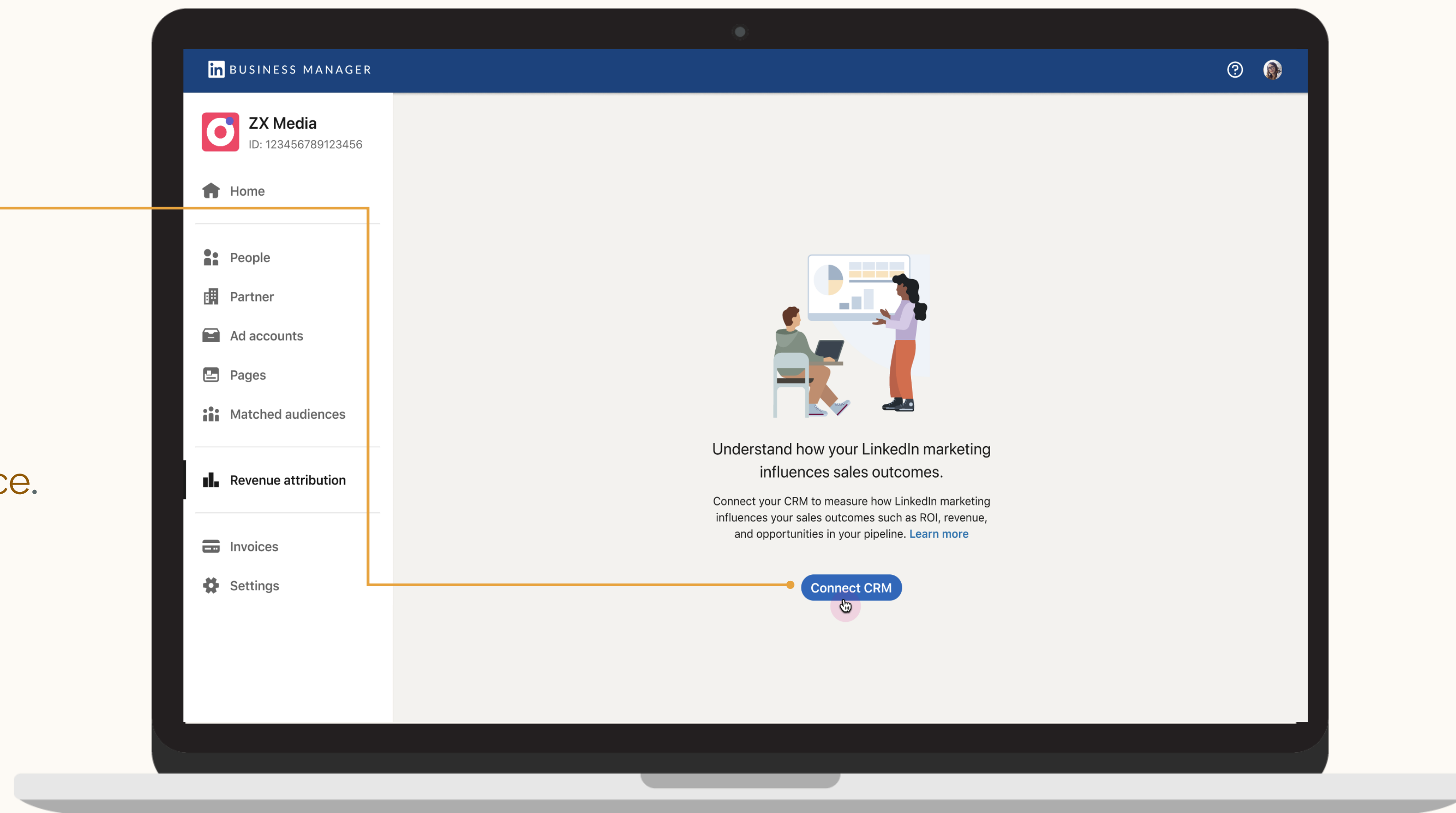
Recursos



## CRM: como sincronizar seu CRM com o Gerenciador de contas

### 1. Conecte seu CRM

Clique na guia “Relatório de atribuição de receita” para conectar seu CRM. O único CRM disponível para se conectar ao Gerenciador de contas é o **Salesforce**.





Apresentação

Como funciona

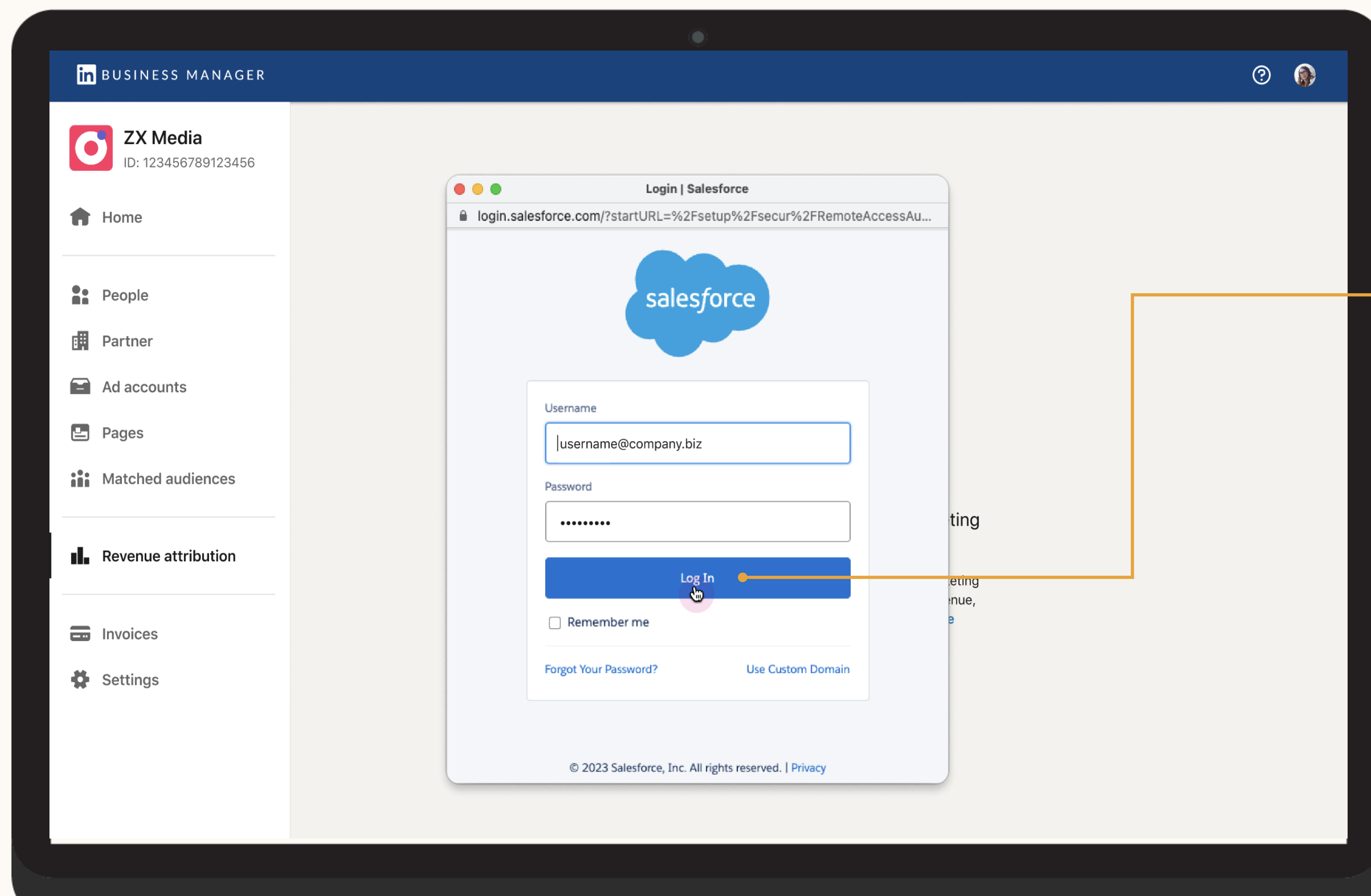
Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



## CRM: como sincronizar seu CRM com o Gerenciador de contas



## 2. Preencha seus dados

Para conectar seu CRM Salesforce, preencha seu nome de usuário e sua senha do Salesforce.



**Dica:** ao fazer seu acesso via OAuth, você conecta seu CRM sem compartilhar suas credenciais com o LinkedIn e garante que seu CRM permaneça conectado por mais tempo.



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



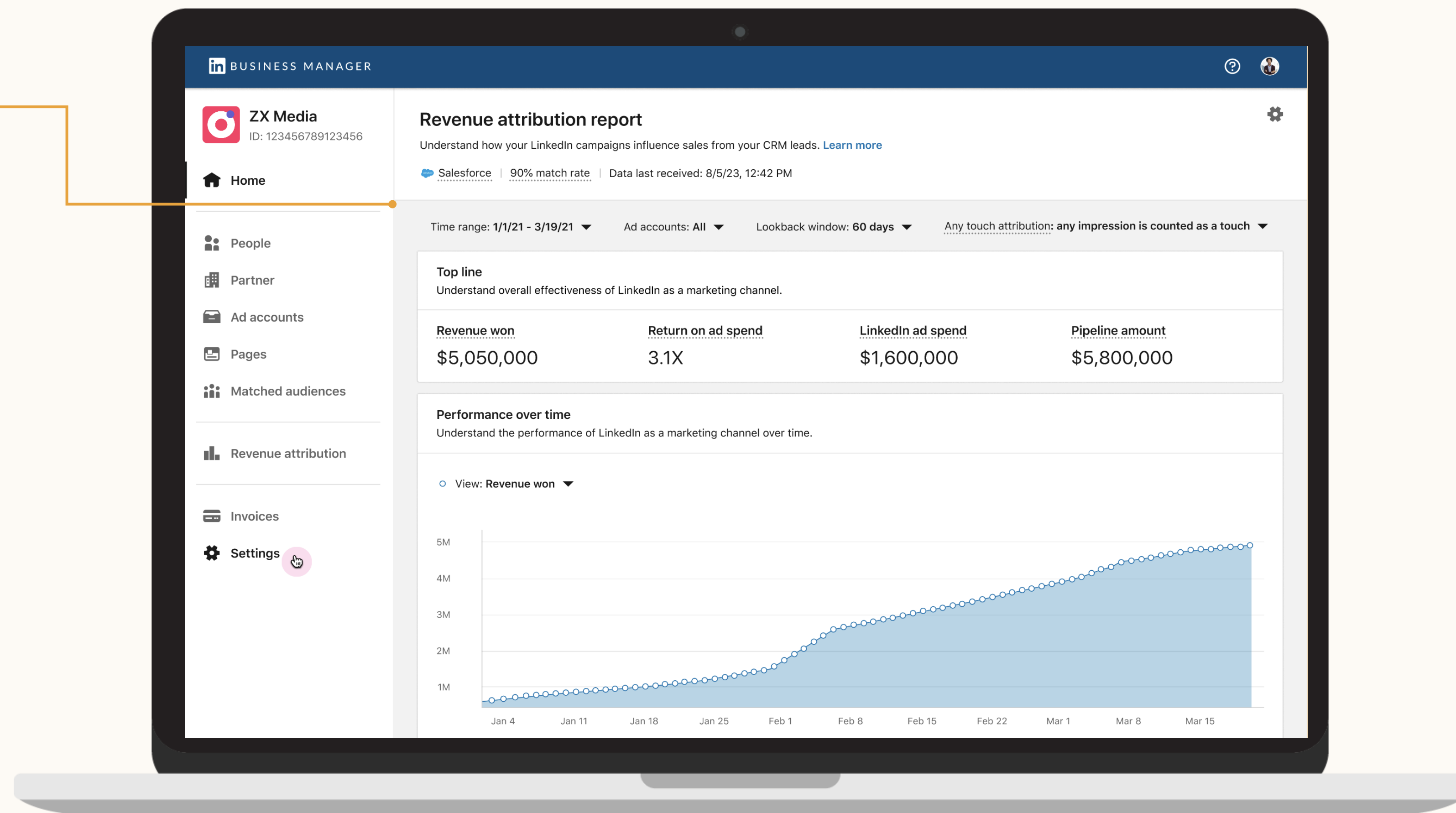
## CRM: como sincronizar seu CRM com o Gerenciador de contas

### 3. Pronto!

Após a conexão do seu CRM, pode levar até 72 horas para que os dados sejam exibidos.



**Dica:** clique [aqui](#) para saber mais sobre a Política de Privacidade do LinkedIn e como funciona o tratamento de dados na plataforma.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

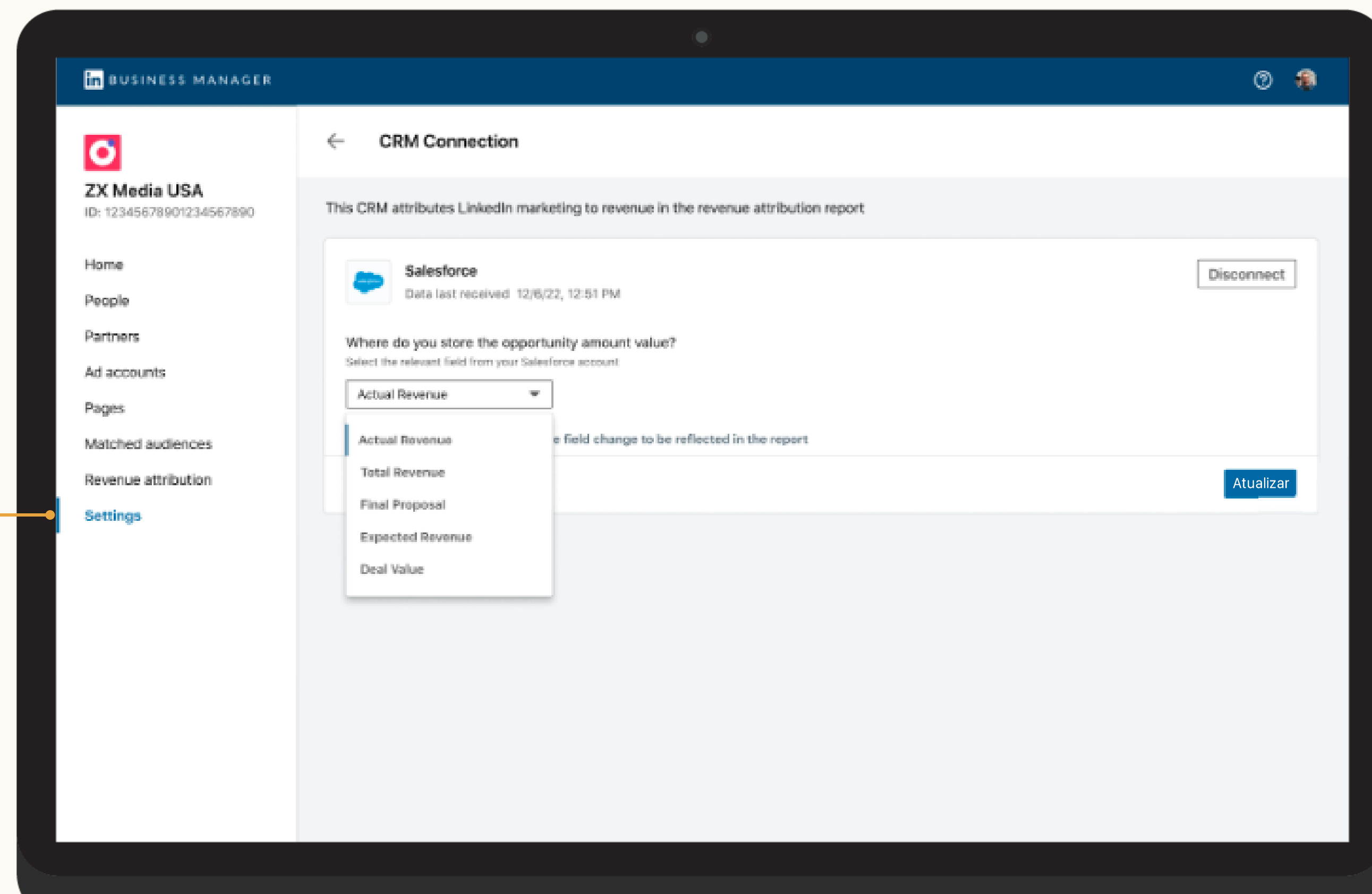
Recursos



## CRM: como sincronizar seu CRM com o Gerenciador de contas

### 4. Campos do CRM

Para que as métricas do relatório sejam precisas, acesse as **Configurações** para confirmar qual campo de oportunidade do CRM está sendo usado.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



# Como usar o relatório de atribuição de receita



# Quais métricas estão disponíveis no relatório de atribuição de receita?

## Métricas principais de vendas

Receita total	Soma total das oportunidades finalizadas e ganhas que foram influenciadas pelas campanhas de marketing no LinkedIn.
Retorno sobre o investimento em anúncios (ROAS)	Receita total dividida pelo investimento em anúncios no LinkedIn.
Investimento em anúncios no LinkedIn	Soma total do investimento em anúncios de todas as contas de anúncios do seu Gerenciador de contas.
Valor do pipeline	Valor (em dólares) de todas as oportunidades que foram influenciadas pelas campanhas de marketing no LinkedIn.

## Métricas do funil de vendas

Leads	Soma total de leads influenciados pelas campanhas de marketing no LinkedIn.
Oportunidades	Soma total das oportunidades influenciadas pelas campanhas de marketing no LinkedIn.
Oportunidades finalizadas e ganhas	Soma total das oportunidades finalizadas e ganhas que foram influenciadas pelas campanhas de marketing no LinkedIn.

## Métricas de conversão

Taxa de conversão de leads	Total de leads convertidos influenciados dividido pelo total de leads influenciados pelas campanhas de marketing no LinkedIn.
Taxa de fechamento de negócios	Total de oportunidades finalizadas e ganhas dividido pelo número de negócios fechados que foram influenciados pelas campanhas de marketing no LinkedIn.
Tamanho médio da oportunidade	Média das oportunidades finalizadas e ganhas que foram influenciadas pelas campanhas de marketing no LinkedIn.
Média da dias até o fechamento	Média de dias até fechar negócio de todas oportunidades finalizadas e ganhas que foram influenciadas pelas campanhas de marketing no LinkedIn.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos

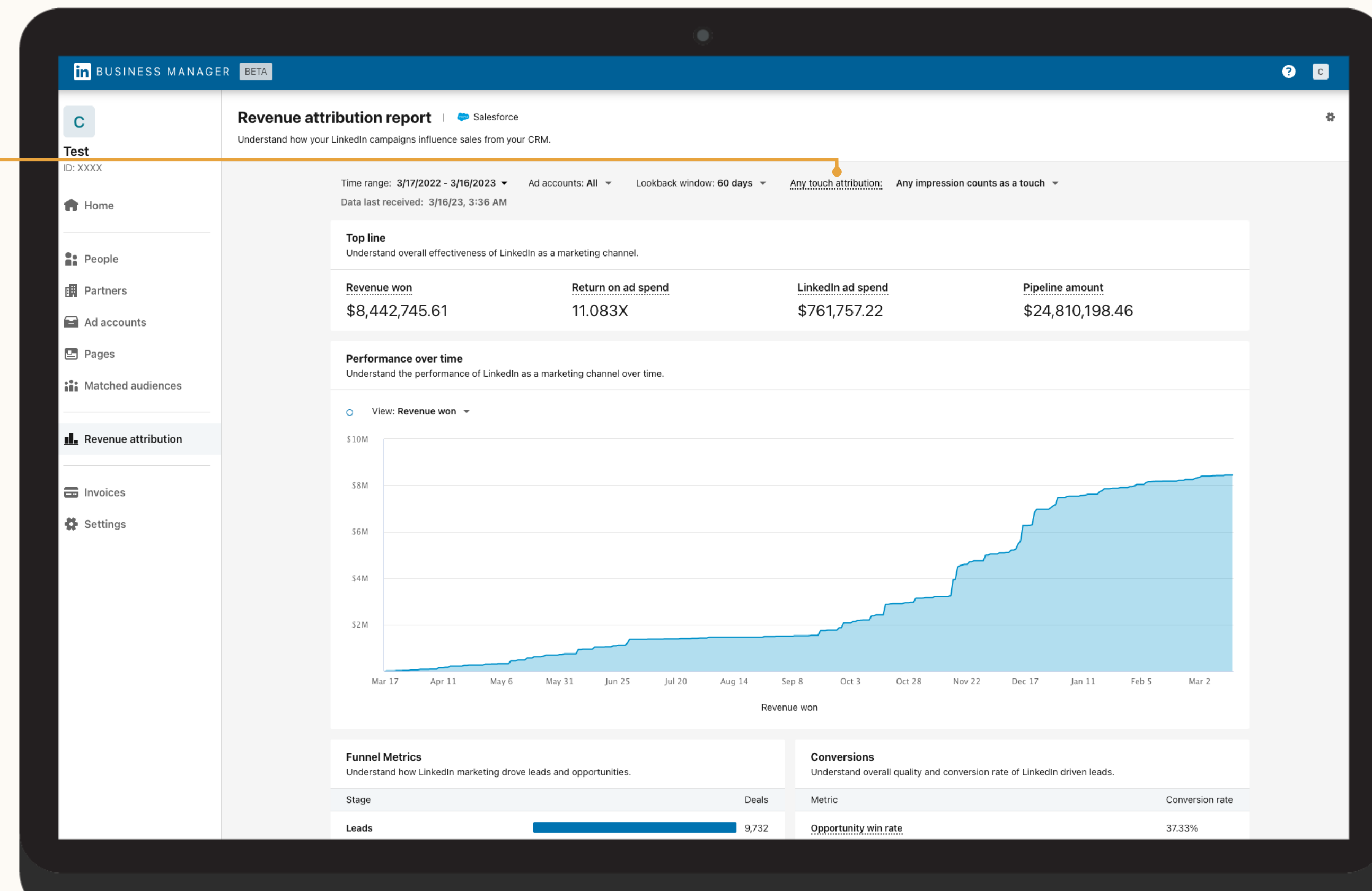


## Métricas: modelos de atribuição

# Modelos de atribuição disponíveis

Atualmente, o relatório de atribuição de receita utiliza a atribuição multitoque.

A **atribuição multitoque** refere-se aos leads que interagiram com as campanhas de marketing no LinkedIn dentro de um determinado período de análise.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

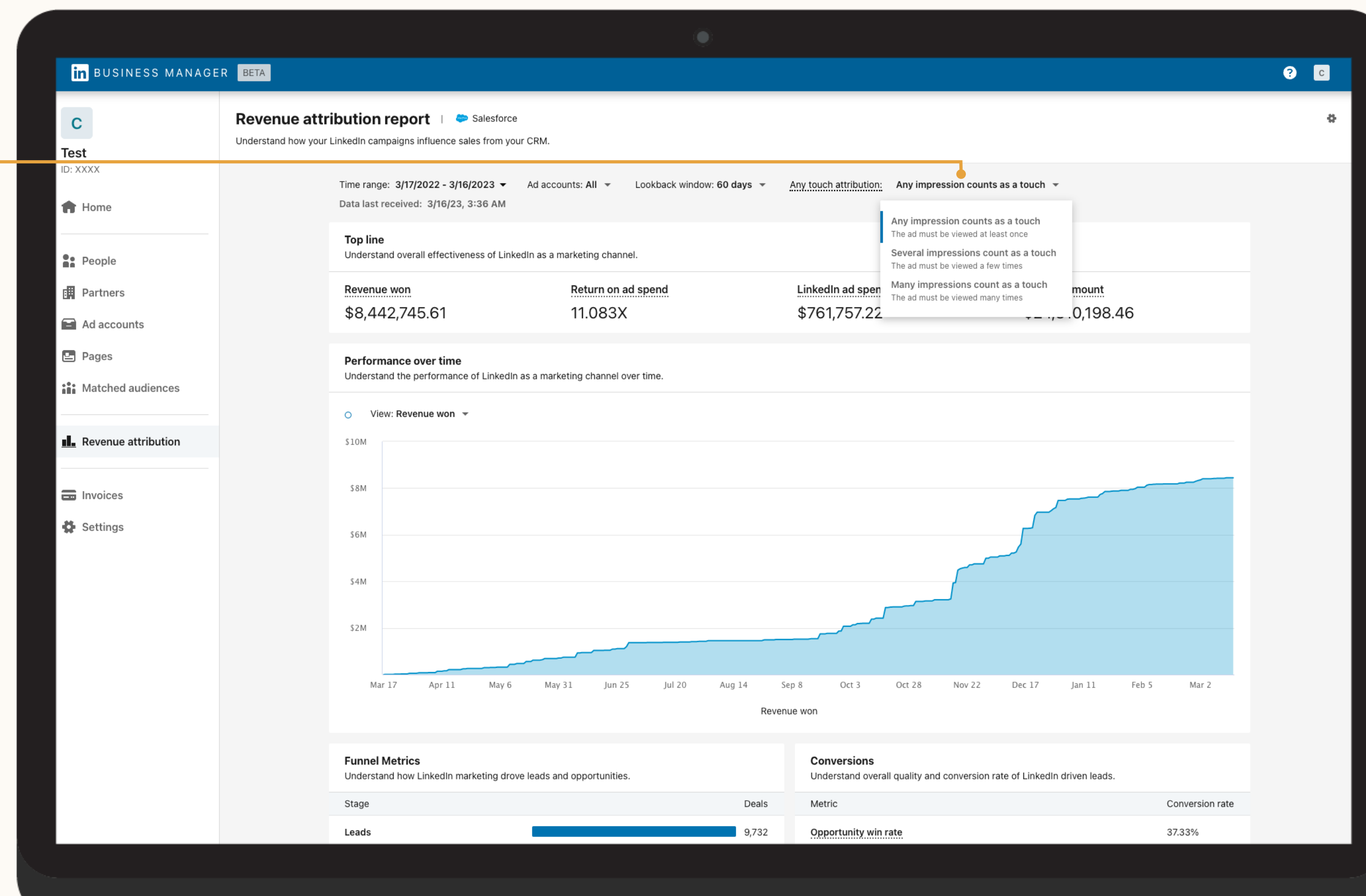
Recursos



## Métricas: modelos de atribuição

# Altere a configuração do modelo da atribuição

Determine a quantidade de impressões de um anúncio no LinkedIn que devem ser contabilizadas antes de atribuir o crédito pela conversão.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



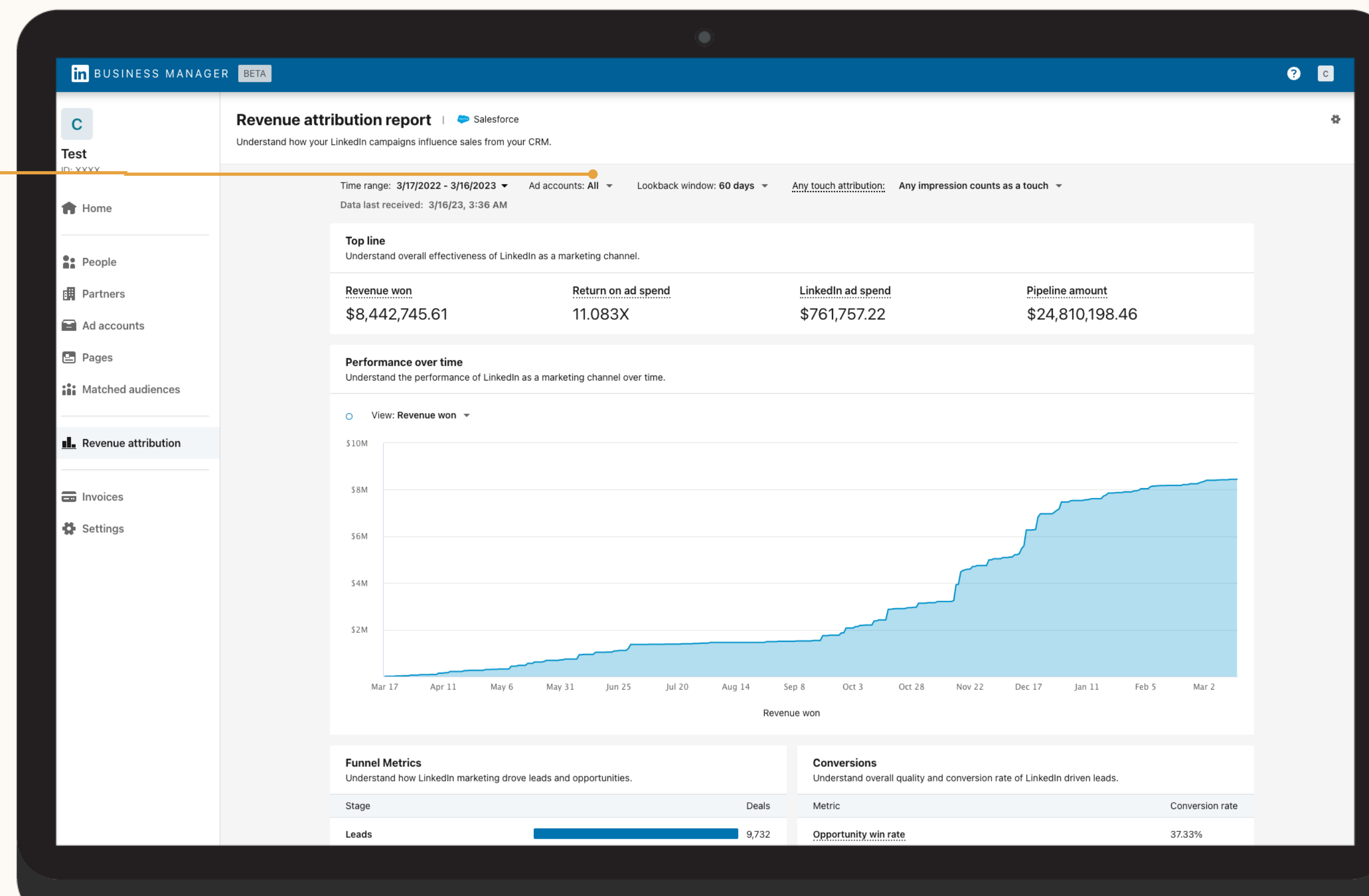
## Relatórios: filtrar por conta de anúncio

# Filtre seu relatório por conta de anúncio

Clique em “Contas de anúncios” no menu suspenso do painel para avaliar o desempenho de várias contas de anúncios em um relatório.



**Dica:** esse recurso é útil para avaliar melhor o impacto do marketing em diferentes unidades de negócios, estratégias de marketing, etc.





Apresentação

Como funciona

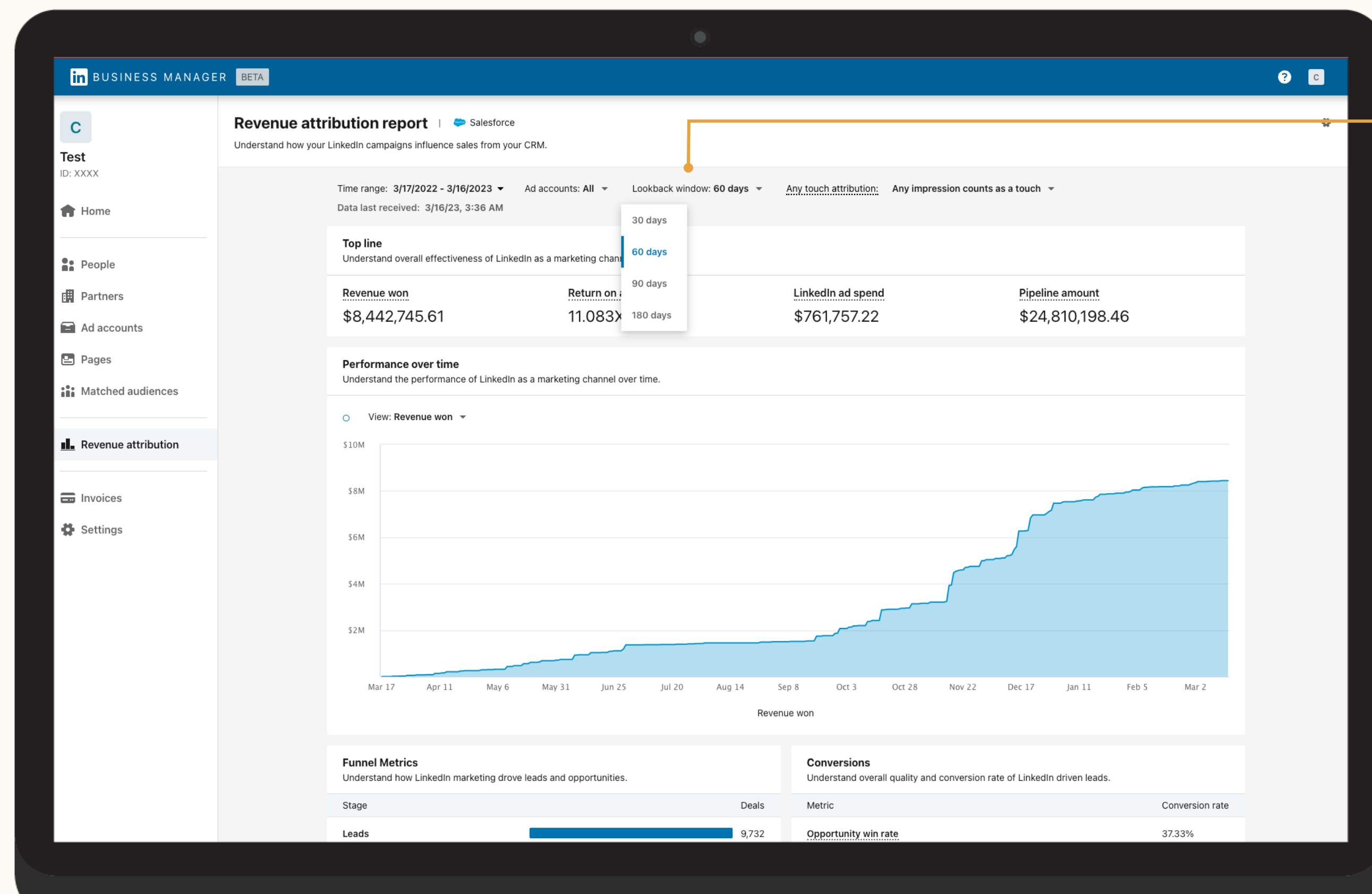
Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



## Relatórios: defina um período de análise



Defina um período de análise

Para avaliar o impacto do marketing sobre o tamanho da oportunidade e sobre outras métricas do funil de vendas, escolha um período de análise de 30, 60, 90 ou 180 dias.



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos

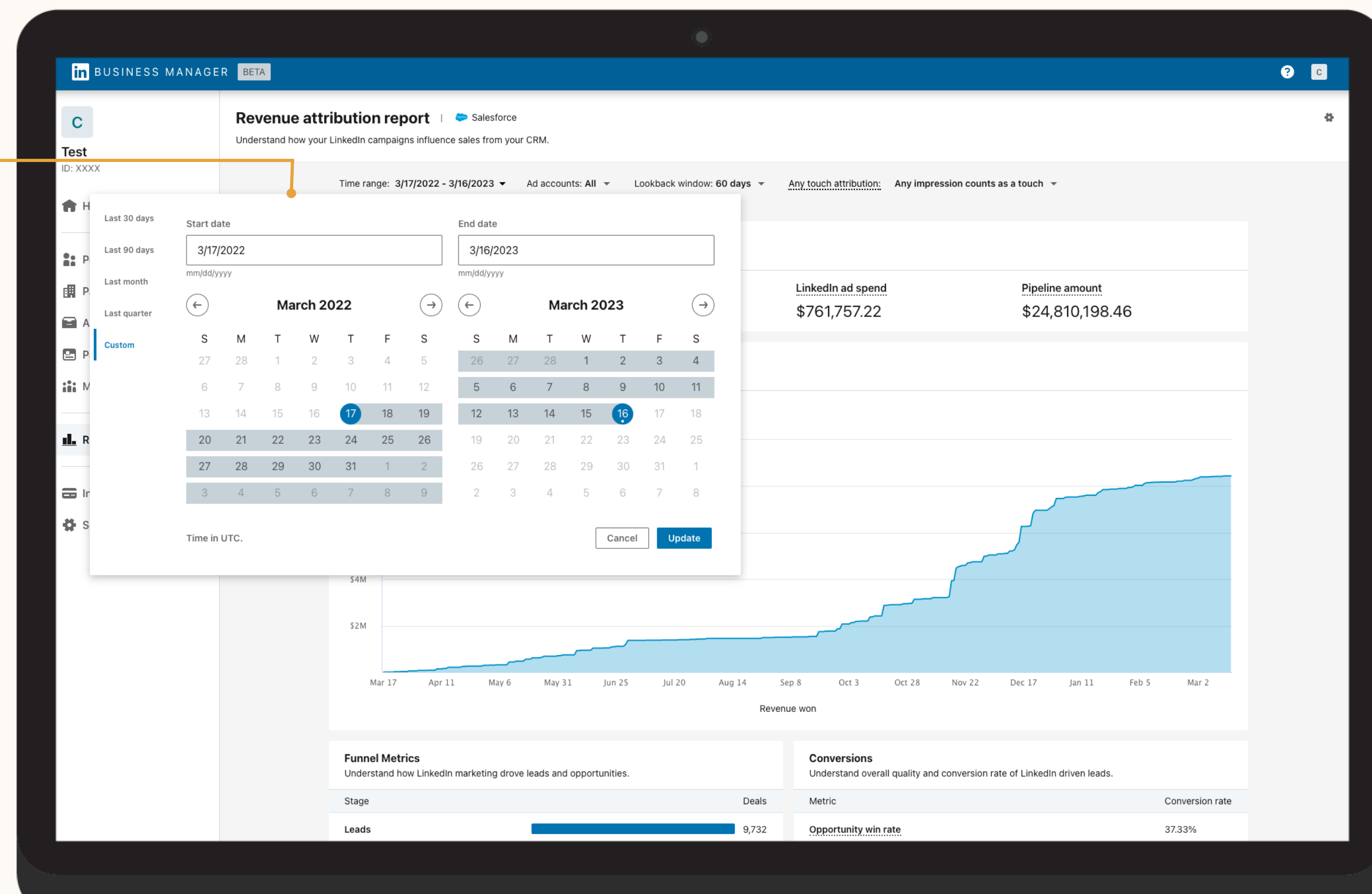


Relatórios: defina um intervalo

# Defina um intervalo de tempo para o relatório

Por padrão, o relatório usa o último ano como intervalo para dados do CRM e investimento em anúncios.

Selecione um intervalo para visualizar as métricas. Pode ser a última semana, o último trimestre ou qualquer intervalo que faça sentido para suas necessidades de acompanhamento.





# Como funciona o acompanhamento de leads?

É possível fazer o acompanhamento dos leads influenciados pelas campanhas no LinkedIn em cada etapa do funil, desde a geração de leads até a conversão.

- ✓ Os leads do relatório de atribuição de receita são contatos do CRM que estão vinculados a alguma oportunidade.
- ✓ Os leads influenciados pelas campanhas de marketing são aqueles que interagiram com algum anúncio do LinkedIn dentro de uma janela de atribuição (padrão: 180 dias)
- ✓ Um **engajamento** acontece quando um **lead** visualiza, clica, reage, compartilha ou interage de alguma maneira com um de seus anúncios no LinkedIn.



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



4

# Perguntas frequentes

[Apresentação](#)[Como funciona](#)[Como configurar](#)[Perguntas frequentes](#)[Recursos](#)

# Como funciona o relatório de atribuição de receita hoje?

Atualmente, o relatório de atribuição de receita utiliza a atribuição multitoque.

A atribuição multitoque avalia os leads do CRM que interagiram (visualizaram, clicaram, reagiram ou compartilharam) com alguma publicidade no LinkedIn em um determinado período de análise antes de fechar negócio.

As oportunidades do Salesforce são associadas aos dados de marketing do LinkedIn com base na interação dos leads vinculados às oportunidades no seu CRM. Se um lead do seu CRM interagiu com algum de seus anúncios no LinkedIn no período de análise selecionado (30, 60, 90 ou 180 dias) antes de fechar o negócio, a receita gerada por esse lead será atribuída como influenciada pelo marketing do LinkedIn.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

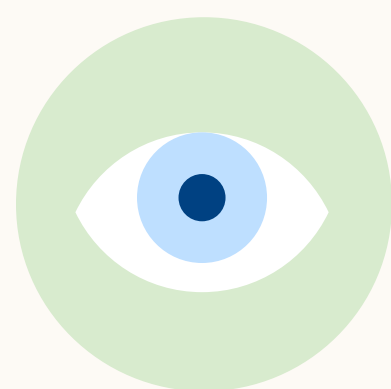
Perguntas frequentes

Recursos

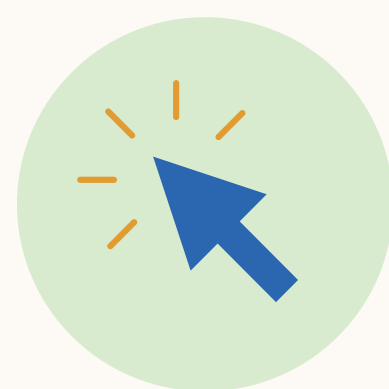


# Como o RAR define o engajamento?

O engajamento acontece quando, para anúncios no LinkedIn, há visualizações, reações, cliques ou compartilhamento.



Visualizações



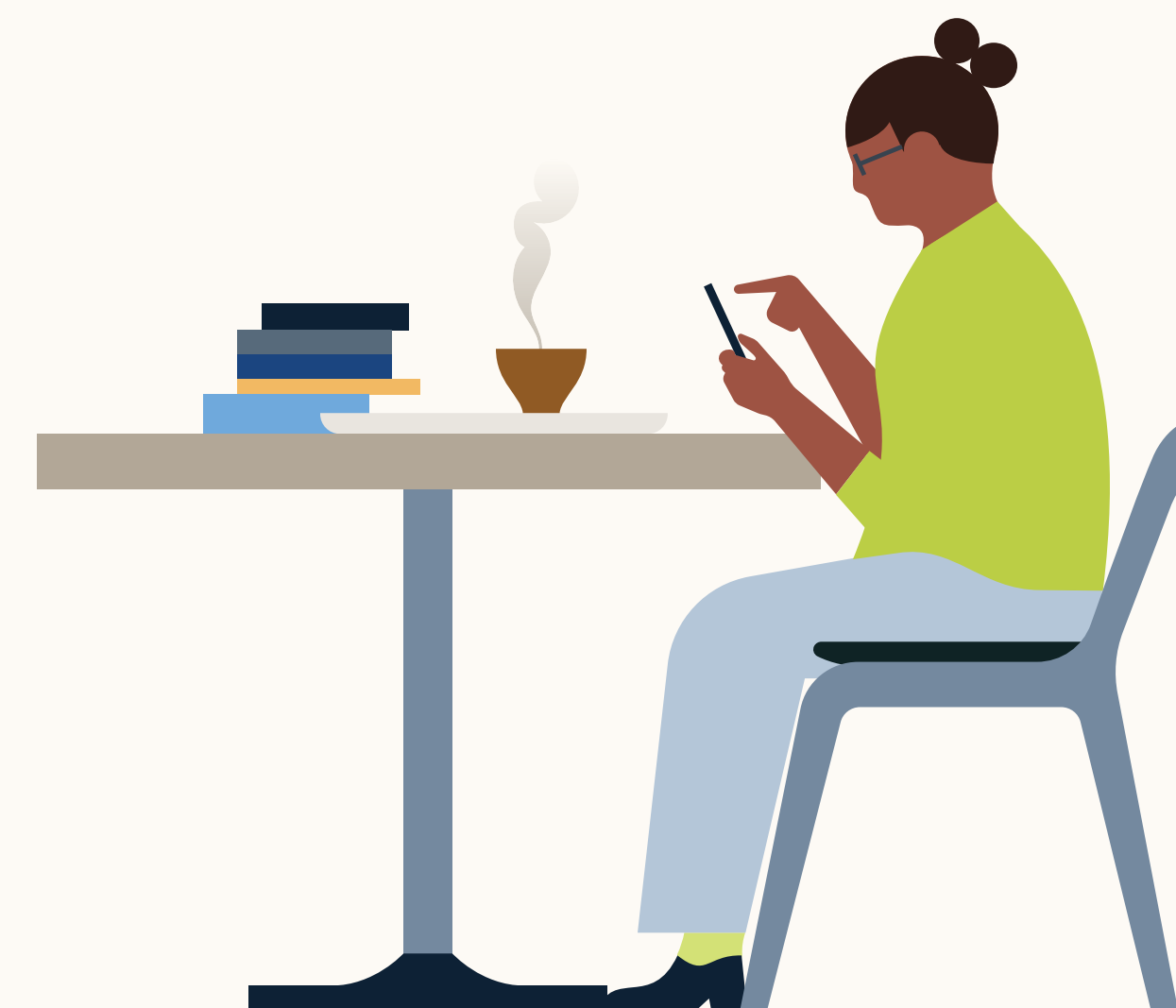
Cliques



Reações



Compartilhamentos





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



# Como meus dados são armazenados e protegidos pelo LinkedIn?

Ao conectar seu CRM ao Gerenciador de contas, todos os dados pessoais coletados em seu CRM são armazenados e protegidos com isolamento de dados e acesso seguro aos dados.

Para saber mais, acesse a Central de Ajuda e leia o artigo sobre [o tratamento e a proteção de dados do CRM nos relatórios de atribuição de receita](#).



[Apresentação](#)[Como funciona](#)[Como configurar](#)[Perguntas frequentes](#)[Recursos](#)

# Como os objetos e campos são compartilhados e usados no Salesforce.com?

Objeto	Campos	Utilização
<b>Lead</b>	Id, City, Company, ConvertedAccountId, ConvertedContactId, ConvertedDate, ConvertedOpportunityId, Country, CreatedDate, Email, FirstName, Industry, IsConverted, IsUnreadByOwner, LastActivityDate, LastName, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, OwnerId, Phone, State, Status, Street, Title, Website, LastModifiedDate	Associa os leads do CRM aos dados do contato no Gerenciador de contas
<b>Contato</b>	Id, AccountId, CreatedDate, Department, Description, Email, Fax, FirstName, LastActivityDate, LastName, LastModifiedDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, MailingStreet, MailingCity, MailingCountry, MailingState, Name, Phone, Title	Associa os contatos do CRM aos leads
<b>Conta</b>	Id, Name, Website, AnnualRevenue, NumberOfEmployees, Phone, Industry, Type, BillingStreet, BillingCity, BillingState, BillingCountry, BillingPostalCode, CreatedDate, LastModifiedDate, OwnerId, Description, Fax, ParentId, ShippingCity, ShippingCountry, ShippingPostalCode, ShippingState, ShippingStreet, LastReferencedDate, LastViewedDate, Rating, TickerSymbol, Ownership	Associa as contas do CRM às contas do Gerenciador de contas
<b>Oportunidade</b>	Id, AccountId, Amount, CloseDate, CreatedDate, IsClosed, IsWon, LastActivityDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, Name, OwnerId, StageName, Type, LastModifiedDate	Avalia quais contas/contatos do CRM estão associados a oportunidades e titulares Permite gerar os relatórios de ROI para mostrar o impacto da publicidade no LinkedIn sobre as vendas



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



# Quais informações e permissões são necessárias para conectar meu CRM?

Consulte nossa [checklist de pré-requisitos do Salesforce](#).





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



5

# Recursos úteis



Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



# Aprenda mais com estes recursos

- [Tratamento e proteção de dados do CRM no relatório de atribuição de receita](#)
- [Definições de métricas do relatório de atribuição de receita usando dados do CRM](#)
- [Importação de dados do relatório de atribuição de receita usando dados do CRM](#)



# Agradecemos a sua atenção

Fale com seu contato de vendas do LinkedIn  
para tirar dúvidas ou enviar feedback.





Apresentação

Como funciona

Como configurar

Perguntas frequentes

Recursos



6

# Apêndice





Apresentação

Como funciona

Como configurar

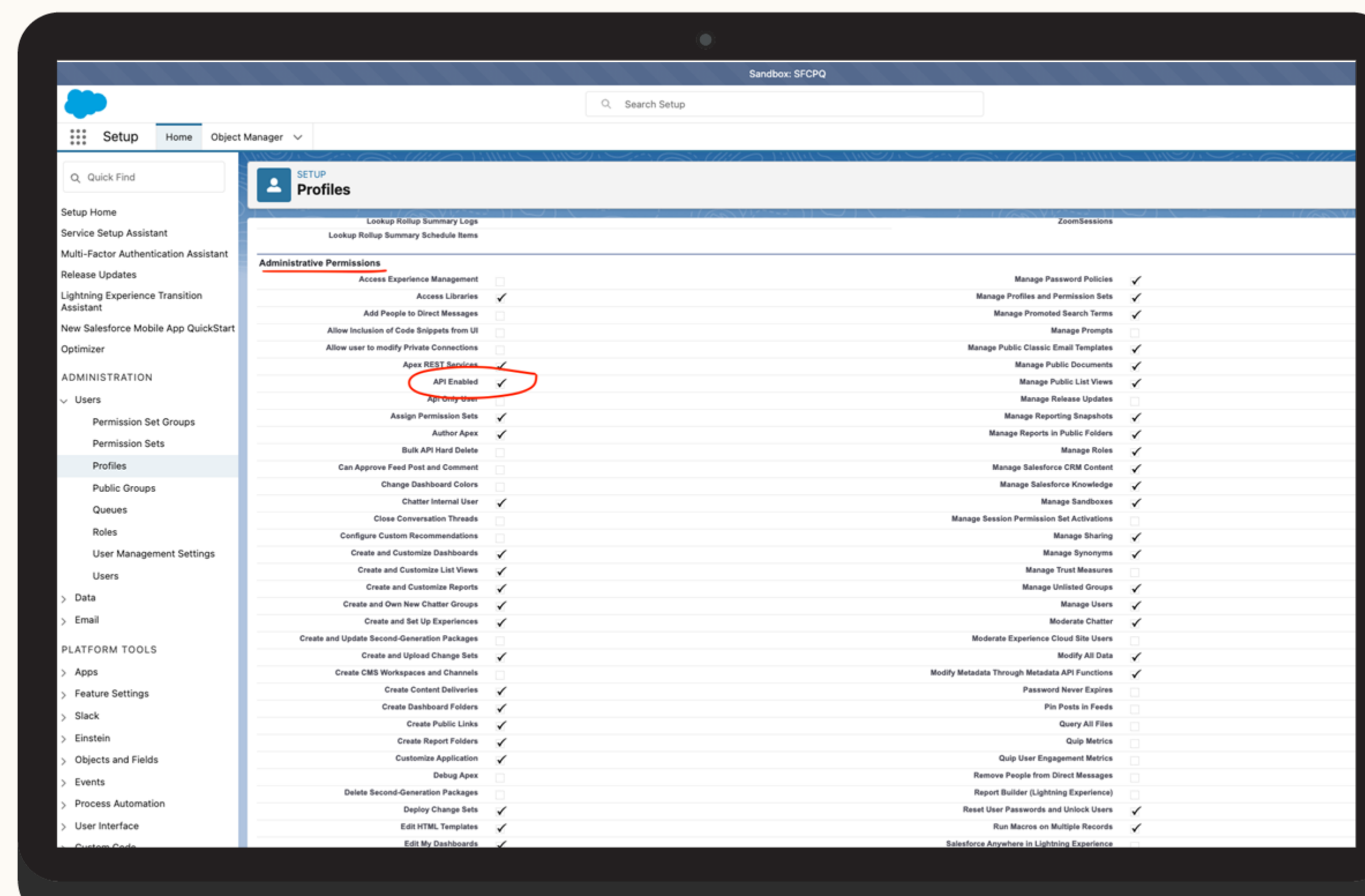
Perguntas frequentes

Recursos



# Como verificar se meu perfil do Salesforce está com o acesso à API habilitado?

1. Clique no seu perfil no canto superior direito
2. Na coluna do lado esquerdo, clique em “Meus dados pessoais” → “Informações avançadas de usuário”
3. Clique no link do “Perfil”
4. Clique em “Permissões do administrador” e verifique se a caixa “Acesso à API habilitado” está marcada





# Como gerenciar as permissões de objeto no Salesforce?

1. Clique no seu perfil no canto superior direito
2. Na coluna do lado esquerdo, clique em “Meus dados pessoais” → “Informações avançadas de usuário”
3. Clique no link do “Perfil”
4. Procure por **“Permissões de objeto padrão”** →

É necessário que ao menos a permissão para “visualizar” esteja habilitada para os seguintes 4 objetos: contas, contatos, leads e oportunidades

The screenshot displays the Salesforce Setup interface, specifically the 'Standard Object Permissions' table. The table is organized into two main sections: 'Basic Access' and 'Data Administration'. The 'Basic Access' section includes columns for 'Read', 'Create', 'Edit', and 'Delete'. The 'Data Administration' section includes columns for 'View All' and 'Modify All'. The table lists various objects and their corresponding permissions. The 'Read' permission is checked for the following objects: Accounts, AI Insight Reasons, AI Record Insights, App Analytics Query Requests, Assets, Authorization Forms, Authorization Form Consents, Authorization Form Data Uses, Authorization Form Texts, Background Operations, Business Brands, Campaigns, Cases, Communication Subscriptions, Communication Subscription Channel Types, Communication Subscription Consents, Communication Subscription Timings, Consumption Schedules, Contacts, Contact Point Addresses, Contact Point Consents, Contact Point Emails, Contact Point Phones, Contact Point Type Consents, Contact Requests, and Contracts. The 'Read' permission is also checked for Documents, Duplicate Record Sets, Engagement Channel Types, Ideas, Images, Individuals, Leads, Locations, Location Trust Measures, Macros, Opportunities, Orders, Party Consents, Price Books, Privacy Consents, Process Exceptions, Products, Push Topics, Quick Text, Scorecards, Scorecard Associations, Scorecard Metrics, Sellers, Social Posts, and Solutions. The 'Read' permission is not checked for the following objects: AI Record Insights, App Analytics Query Requests, Assets, Authorization Forms, Authorization Form Consents, Authorization Form Data Uses, Authorization Form Texts, Background Operations, Business Brands, Campaigns, Cases, Communication Subscriptions, Communication Subscription Channel Types, Communication Subscription Consents, Communication Subscription Timings, Consumption Schedules, Contact Point Addresses, Contact Point Consents, Contact Point Emails, Contact Point Phones, Contact Point Type Consents, Contact Requests, Contracts, Duplicate Record Sets, Engagement Channel Types, Ideas, Images, Individuals, Leads, Locations, Location Trust Measures, Macros, Opportunities, Orders, Party Consents, Price Books, Privacy Consents, Process Exceptions, Products, Push Topics, Quick Text, Scorecards, Scorecard Associations, Scorecard Metrics, Sellers, Social Posts, and Solutions.

Object	Read	Create	Edit	Delete	View All	Modify All
Accounts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
AI Insight Reasons	✓	✓	✓	✓	✓	✓
AI Record Insights	✓	✓	✓	✓	✓	✓
App Analytics Query Requests	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Assets	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Forms	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Data Uses	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Texts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Background Operations	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Business Brands	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Campaigns	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cases	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscriptions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Channel Types	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Timings	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consumption Schedules	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contacts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Addresses	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Emails	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Phones	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Type Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Requests	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contracts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Documents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Duplicate Record Sets	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Engagement Channel Types	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ideas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Images	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Individuals	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Leads	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Locations	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Location Trust Measures	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Macros	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Opportunities	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Orders	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Party Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Price Books	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Privacy Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Process Exceptions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Products	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Push Topics	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Quick Text	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Scorecards	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Scorecard Associations	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Scorecard Metrics	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sellers	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Social Posts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Solutions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Streaming Channels	✓	✓	✓	✓	✓	✓



# Como acessar as políticas de senha?

1. Clique no seu perfil no canto superior direito
2. Na coluna do lado esquerdo, clique em “Meus dados pessoais” → “Informações avançadas de usuário”
3. Clique no link do “Perfil”
4. Procure por **“Políticas de senha”** →

*Verifique o período de expiração da senha*

The screenshot displays the Salesforce Setup interface for a user profile. The left sidebar shows the navigation menu with 'Profiles' selected. The main content area is titled 'Profiles' and shows a table of permissions for various objects. Below the table, the 'Password Policies' section is visible, with the 'User passwords expire in' field set to 'Never expires', which is circled in red. Other fields include 'Enforce password history' (3 passwords remembered), 'Minimum password length' (8), 'Password complexity requirement' (Must include alpha and numeric characters), 'Password question requirement' (Cannot contain password), 'Maximum invalid login attempts' (3), 'Lockout effective period' (15 minutes), 'Obscure secret answer for password resets' (checkbox), 'Require a minimum 1 day password lifetime' (checkbox), and 'Don't immediately expire links in forgot password emails' (checkbox). Buttons for 'Edit', 'Clone', 'Delete', and 'View Users' are at the bottom right.



# Como alterar o nome do Meu domínio?

1. Nas configurações, insira e selecione “Meu domínio” na caixa de busca rápida.
2. Em “Detalhes do Meu domínio”, copie e cole o URL atual do seu domínio.  
Por exemplo:  
`https://mycompany.my.salesforce.com`

