



Guia de integração



Olá!

Este é o momento mais propício para trabalhar com o LinkedIn, a plataforma que foi criada para ajudar você.

A nossa plataforma é a ferramenta perfeita para a sua agência e os seus clientes. Entendemos a sua necessidade de desenvolver relacionamentos de longo prazo em um mercado imediatista; por isso, disponibilizamos ferramentas para ajudar você, durante cada etapa do processo, a entender os profissionais que deseja alcançar e desenvolver relacionamentos com eles.

Os resultados são importantes, e você precisa encontrar a melhor maneira de impulsioná-los e avaliá-los em um cenário de privacidade em constante evolução. Estamos inovando o setor com a nossa abordagem exclusiva à identidade profissional e as mudanças na forma de avaliação.



Por fim, é necessário alcançar clientes com respeito às necessidades deles e às suas. O LinkedIn entende e respeita os profissionais, e as agências para as quais eles trabalham, melhor do que ninguém.

Tudo pronto para começar? Aproveite todo o conteúdo deste Guia de integração, que traz recursos importantes que ajudarão você a usar as Soluções de Marketing do LinkedIn da melhor forma.

O seu representante de conta ajudará você durante cada etapa do processo de integração. Caso não tenha um, entre em contato com a [Equipe de Suporte das Soluções de Marketing do LinkedIn](#).

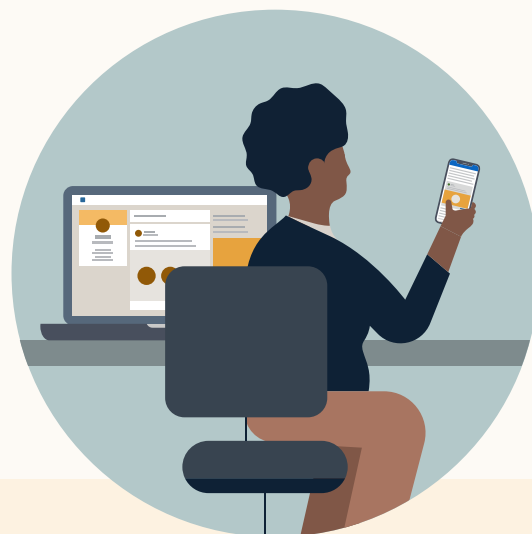
Acesse a nossa [página para agências](#) e confira ferramentas adicionais, recursos, histórias de clientes, publicações do blog e muito mais.

Por que usar as Soluções de Marketing do LinkedIn?

Como a maior comunidade de profissionais do mundo, o LinkedIn é o principal destino para descobrir e compartilhar conteúdos profissionais.

Para começar, conclua o curso [Introdução ao LinkedIn Ads](#) no Marketing Labs. Com este recurso essencial, você poderá criar uma base sólida e ver informações importantes, por exemplo:

- Como determinar o objetivo da campanha.
- Como fazer segmentação e usar as soluções de publicidade do LinkedIn
- Como criar uma conta no Gerenciador de campanhas



Estadísticas rápidas

Nosso objetivo é ajudar profissionais de marketing a aproveitar todo o potencial do mercado B2B para desenvolver relacionamentos e gerar resultados em uma plataforma que respeita seu mundo.



Nº 1

O LinkedIn ocupa a primeira posição em termos de legitimidade, segurança e comunidade, segundo a classificação da eMarketer



Mais de 900 milhões

de usuários



Mais de 58 milhões

de empresas têm uma LinkedIn Page

- Ferramentas criadas para o ciclo de vendas B2B, que tem uma duração média de **6 a 9 meses** e requer **mais de 6 stakeholders**.
- **95%** dos potenciais clientes não estão interessados em comprar imediatamente, apenas **5%** deles estão. Desenvolva relacionamentos com clientes passivos e ativos no LinkedIn.
- Públicos que são expostos a mensagens de marca e atração no LinkedIn têm **6 vezes mais chances** de converter.
- Empresas com maior engajamento nas LinkedIn Pages têm **taxas de conversão 61% mais altas** e **custo por conversão 12% mais baixos**.

Introdução às Soluções de Marketing do LinkedIn

Há duas maneiras de começar a usar as Soluções de Marketing do LinkedIn. A primeira são as rotas de aprendizagem no Marketing Labs, que oferecem informações valiosas sobre todos os elementos fundamentais para a criação e a veiculação das campanhas de anúncios e muito mais.

A segunda são os guias detalhados, localizados na página de recursos deste guia, que exibem orientações passo a passo para você realizar as ações necessárias e começar a usar as soluções.



Entenda quais são as metas e os públicos dos seus clientes

O que seus clientes querem alcançar com as campanhas de anúncios no LinkedIn? Saiba mais sobre os fundamentos da publicidade baseada em objetivos no curso [Introdução ao LinkedIn Ads](#).



Acesso adequado às ferramentas certas

Com o conjunto de ferramentas certo, você ajuda seus clientes a obter melhores resultados. O LinkedIn oferece um conjunto de ferramentas criado especificamente para você. Conclua os cursos do Marketing Labs para saber mais sobre as [LinkedIn Pages](#), o [Gerenciador de campanhas](#) e o [Gerenciador de contas](#).



Crie campanhas e avalie-as

Você definiu seu objetivo e já tem as ferramentas certas. É hora de identificar e aprender mais sobre o seu [público-alvo](#), [criar campanhas](#) e avaliá-las usando a [Insight Tag](#). Com ela, você pode ativar recursos das Soluções de Marketing do LinkedIn (por exemplo, acompanhamento de conversões e dados demográficos do site).

Soluções de Marketing do LinkedIn - Recursos

Orientações detalhadas:

Como criar uma Page: a configuração da LinkedIn Page leva apenas alguns minutos.

Como veicular campanhas: confira as melhores práticas de configuração de campanhas para maximizar os resultados de desempenho.

Como configurar o acompanhamento de conversões: gere conversões e aplique-as às campanhas para ver relatórios de acompanhamento de conversões.

Como carregar Matched Audiences: carregue listas para segmentação de empresas e contatos no LinkedIn Ads.

Como configurar formulários de geração de leads: saiba como criar formulários e anexá-los às novas campanhas.

Como encontrar o equilíbrio entre marca e demanda: promova sua marca e engaje e converta o público-alvo durante o processo de decisão de compra



Ferramentas de aprendizagem e treinamento:

LinkedIn Marketing Labs: conheça a ciência por trás do marketing para profissionais. Faça testes, aprenda e aproveite ao máximo os nossos treinamentos on-line gratuitos. *Treinamentos ao vivo serão disponibilizados no 2º semestre.

Central de recursos de marketing: Independentemente da etapa do processo em que você se encontra, descubra as ferramentas essenciais para veicular campanhas de sucesso.

Blog do LinkedIn Ads Blog: inspire-se, veja insights e confira ideias inovadoras que ajudarão você a alcançar sucesso no mundo do marketing B2B.

Estudo de caso: saiba como as Soluções de Marketing do LinkedIn ajudaram várias marcas a alcançarem suas metas.

Visão geral de ferramentas e produtos do LinkedIn: gostaria de ver uma lista completa dos produtos e ferramentas do LinkedIn? Esta visão geral ajudará você a se familiarizar com as nossas ofertas.

Ferramentas de suporte direto:

Central de Ajuda das Soluções de Marketing: confira respostas às perguntas gerais.

Equipe de Suporte das Soluções de Marketing: para dúvidas ou problemas relacionados ao Gerenciador de campanhas, às soluções de publicidade, à configuração de campanhas, às otimizações ou à resolução de problemas.

Suporte às LinkedIn Pages: para dúvidas ou solicitações relacionadas a LinkedIn Pages e Showcase Pages, incluindo como fazer rebranding, consolidar ou excluir Pages, entre outros tópicos.

Equipe de cobrança: para solicitações ou dúvidas relacionadas a cobrança (por exemplo: faturamento, alteração de administrador de cobrança, solicitação de recibos, taxas e configurações de faturamento).



Recursos adicionais

Fique por dentro das novidades:

Newsletter global de comunicado às agências: assine para ficar por dentro das mais recentes tendências sobre conteúdo, receber disponibilidade de produtos beta, acessar guias e melhores práticas para agências, ver eventos e treinamentos futuros e muito mais.

Pages e ferramentas orgânicas:

Melhores práticas para as LinkedIn Pages: confira os principais truques e dicas para aproveitar ao máximo a sua LinkedIn Page.

Guia das LinkedIn Pages para grandes empresas: saiba como as maiores empresas do mundo se organizam internamente, criam estratégias de conteúdo e engajam seus funcionários para aproveitar ao máximo suas LinkedIn Pages.

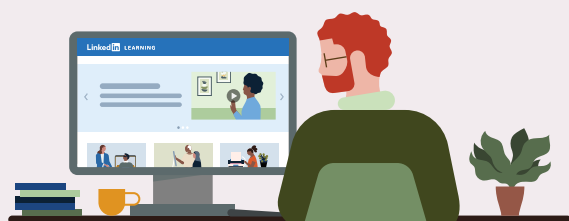
Guia para publicações orgânicas e pagas: exibe um plano simples, em 3 etapas, para o desenvolvimento de uma estratégia integrada de publicidade orgânica e paga no LinkedIn.

Outros serviços do LinkedIn:

Talent Solutions

Sales Solutions

LinkedIn Learning



Ferramentas para campanhas de anúncios:

Kit de ferramentas do LinkedIn Ads: planilhas, infográficos e checklists que ajudarão os profissionais de marketing a obter melhores resultados no LinkedIn, sejam eles experientes ou iniciantes no mundo da publicidade digital.

Planejamento aprimorado das campanhas no LinkedIn: aproveite os materiais de orientação ao planejamento para criar e veicular campanhas que contribuam para uma estratégia de funil de marketing sólida.

Guia de segmentação: saiba como funciona a segmentação no LinkedIn e como aproveitá-la ao máximo; confira as etapas importantes e as melhores práticas para personalizar a estratégia de segmentação de anúncios da sua campanha.

Melhores práticas de lance: com o Gerenciador de campanhas, você pode controlar os orçamentos das suas campanhas de anúncios por meio de várias opções disponíveis. A maneira como seu orçamento é investido depende do seu objetivo e varia de acordo com o formato do anúncio e a meta de otimização escolhida.

Melhores práticas de criação de conteúdo: saiba como criar conteúdo com apelo visual para incentivar a interação dos usuários do LinkedIn. Design de conteúdo é a coleção de elementos visuais importantes que auxiliam em sua estratégia de conteúdo.

Avaliação de campanhas: saiba como otimizar o retorno sobre o investimento em anúncios.

Diretório de parceiros de marketing: soluções confiáveis que ajudarão a divulgar sua empresa no LinkedIn.



Soluções de publicidade do LinkedIn

A LinkedIn Page pode ser usada como uma página central para exibir a marca, participar de conversas importantes, entender melhor o público e engajar os funcionários. Vale lembrar que a LinkedIn Page e o perfil do LinkedIn são páginas diferentes.

Saiba mais sobre os [tipos de anúncios](#) e [como criar uma conta de anúncios](#).

	Tipo de publicação	KPI	Tipo de lance	Avaliação de terceiros
Sponsored Content	Anúncio em vídeo	Conhecimento da marca	Automático, CPC, CPM, CPV	Moat (somente anúncios em vídeo) Google Ads Manager Acxiom Sales Lift Analytic Partners Media Mix Modeling Brand Effects with Nielsen
	Anúncio com imagem única	Visitas ao site		
	Anúncio em carrossel	Engajamento	Automático, CPC, CPM	
	Anúncio de evento	Visualizações de vídeo		
	Anúncio com documento	Geração de leads		
Formulários de geração de leads	Formulários de geração de leads	Conversões no site	CPC, CPM	
		Candidaturas		
Text Ads e Dynamic Ads	Text Ad Anúncios para seguidores		CPC, CPM	
Sponsored Messaging	Anúncio em destaque		CPS	
	Anúncios para seguidores			





Permissões exigidas por tipo de anúncio

Dependendo do tipo de anúncio veiculado, você precisará solicitar [níveis de acesso](#) adicionais ao cliente. O gráfico a seguir mostra os níveis de acesso necessários para cada solução de publicidade, e este [link](#) [exibe mais informações sobre como começar](#).

Acesso necessário para:	Sponsored Content	Sponsored Messaging	Text Ads e Dynamic Ads	Formulários de geração de leads
Conta de anúncios	Gerente de contas ou Gerenciador de campanhas	Gerente de contas ou Gerenciador de campanhas	Gerente de contas ou Gerenciador de campanhas	Gerente de contas ou Gerenciador de campanhas (para criar formulários de geração de leads)
Company Page do cliente (somente administradores atuais da Page podem conceder acesso)	Coadministrador da Page ou anunciante de Sponsored Content	Não exigido	Não exigido	Coadministrador da Page ou gerente de formulário de geração de leads (necessário para visualizar/baixar dados de leads)
Remetente do anúncio em mensagem	N/D	Solicite permissão do cliente para adicioná-lo como Nome do remetente	N/D	N/D

Gerenciador de contas

Gerenciador de contas: permite que as agências gerenciem as contas de anúncios, as Pages de clientes e as pessoas em um só lugar.



Por que usar o Gerenciador de contas?



Conceda às pessoas os acessos necessários a contas de anúncios e Pages de clientes ou revogue-os rapidamente em um único painel.



Facilite a integração e compartilhe contas de anúncios e Pages com seus clientes em vários Gerenciadores de contas.



Compartilhe Matched Audiences entre as contas para alcançar os públicos dos seus clientes de maneira mais eficaz.



Baixe todas as faturas mensais diretamente do Gerenciador de contas e economize tempo no gerenciamento de cobranças.

Precisa de ajuda para começar? Confira o nosso [guia de integração para agências](#) detalhado e compartilhe com os seus clientes esta [visão geral da integração](#).

Quer saber mais detalhes? Conclua a rota de aprendizagem do [Marketing Labs sobre o Gerenciador de contas](#).

Cobrança

Dúvidas sobre cobranças costumam liderar a lista das principais perguntas às agências. Encontre os melhores recursos para começar com o pé direito.



Faturamento mensal (recomendado)



O faturamento pode ser definido para uma conta de anúncios individual mediante o preenchimento [deste formulário](#). Nota: isso não é uma linha de crédito para agências. Você precisará preencher o formulário para cada anunciante ou conta separadamente. Com o faturamento, você tem a opção de cobrar o cliente diretamente ou de cobrar a agência. Para começar, veja [como configurar o faturamento](#).

A aprovação é baseada no histórico de crédito. Já está pagando por fatura, mas deseja atualizar os detalhes de faturamento? Você pode fazer isso [aqui](#).

Outras formas de pagamento



Cartão de crédito: a maneira mais rápida de começar após criar uma conta de anúncios on-line. Não há um valor mínimo para pagamentos com cartão de crédito.

Pedido de inserção: compra contratual que exige um representante de contas dedicado do LinkedIn, além de orçamentos, datas de veiculação e tipos de anúncios acordados previamente.

Dúvidas ou problemas? Entre em contato com a nossa [equipe de Suporte de Cobrança](#).

