



Visão geral da plataforma

Marketing para quem importa





Índice

- 3 Marketing para quem importa
- 8 Defina seu objetivo
- 10 Segmente as pessoas certas
- 13 Desperte o interesse com conteúdo
 - › LinkedIn Sponsored Content
 - › LinkedIn Sponsored InMail
 - › LinkedIn Display Ads
 - › LinkedIn Dynamic Ads
 - › LinkedIn Text Ads
 - › Comece já
- 21 Otimize o seu impacto
- 24 Faça como mais de 150.000 marcas que confiam no LinkedIn
- 25 Próximas etapas

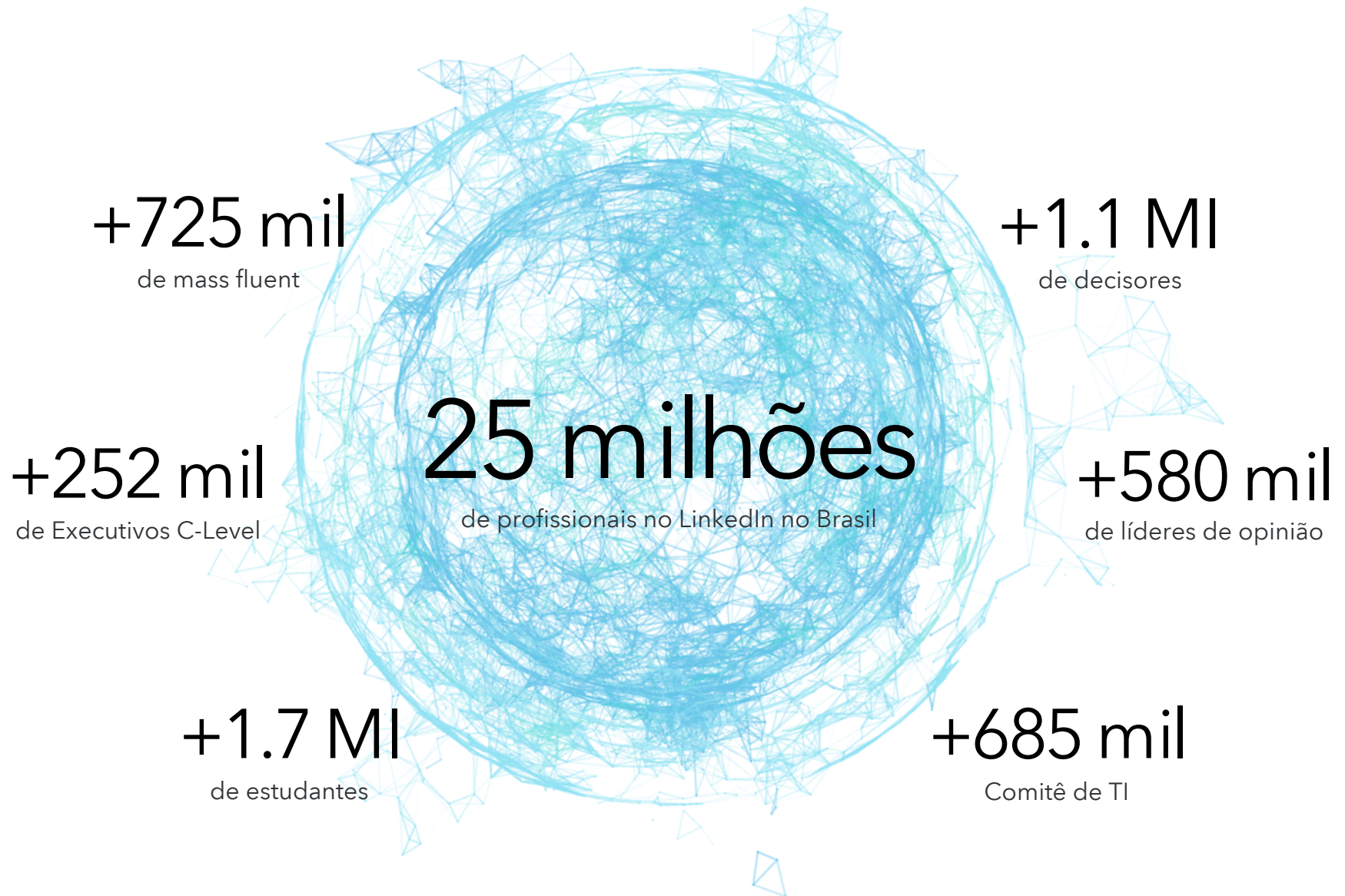


Soluções de Marketing

Marketing para quem importa

O LinkedIn apresenta uma oportunidade única para as marcas. Pela primeira vez na história da mídia, você pode alcançar profissionais de todo o mundo em um único lugar.

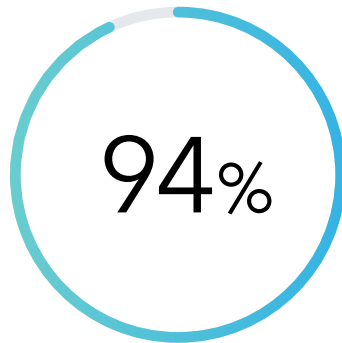
Mais de 433 milhões de profissionais do mundo, e 25 milhões no Brasil, se reúnem no LinkedIn para se conectar e se informar, avançar na carreira e trabalhar de maneira mais inteligente. Juntos, eles formam a maior comunidade global de profissionais. Eles são decisores, influenciadores e os líderes de hoje e de amanhã – exatamente as pessoas que você deseja alcançar.





Isso faz do LinkedIn a plataforma mais eficiente para engajar as pessoas mais relevantes para sua empresa.

Os profissionais do mundo inteiro acessam o LinkedIn para consumir uma variedade de conteúdo profissional, incluindo notícias do setor, conselhos de especialistas, treinamento profissional, insights e recomendações de colegas de trabalho. Você alcança seus objetivos no LinkedIn segmentando o público certo e compartilhando conteúdo relevante por meio de serviços criados para engajar profissionais de forma personalizada, conforme eles interagem na plataforma.



dos profissionais de marketing B2B utilizam o LinkedIn para divulgar conteúdo¹



O LinkedIn é considerado a rede social mais importante para a geração de leads²

¹ B2B Content Marketing, 2016 Benchmarks, Content Marketing Institute/MarketingProfs.

² The State of B2B Digital Marketing, segundo semestre de 2015, Demandwave

Alcance um público de alto nível em um contexto profissional.

Os usuários do LinkedIn engajam com nossa plataforma para avançar em seus objetivos profissionais. Eles utilizam o LinkedIn especificamente para se conectar com pessoas, marcas e oportunidades e interagir com conteúdo de alta qualidade a fim de se tornarem mais produtivos e bem-sucedidos.

Este mindset e intenção diferem muito de outras plataformas de mídias sociais. É exatamente este mindset aspiracional que levou à explosão de conteúdo compartilhado agora semanalmente no feed do LinkedIn. Impressões de conteúdo incluem desde atualizações de perfis até conteúdo de mídia, publicações e muito mais.

Atualmente, existem 9 bilhões de impressões de conteúdo no feed a cada semana, o que representa 15 vezes mais impressões de conteúdo do que as que são geradas por anúncios de vagas apresentados no feed. E a maior parte desse engajamento ocorre em dispositivos móveis. De fato, em mais de 58 % do tempo, os usuários acessam o conteúdo do LinkedIn em dispositivos móveis.

O LinkedIn permite alcançar um público de alto nível em um contexto profissional e engajá-lo com conteúdo relevante quando as pessoas estão ativas na plataforma e mais receptivas à sua mensagem.



9 bilhões
de impressões de conteúdo



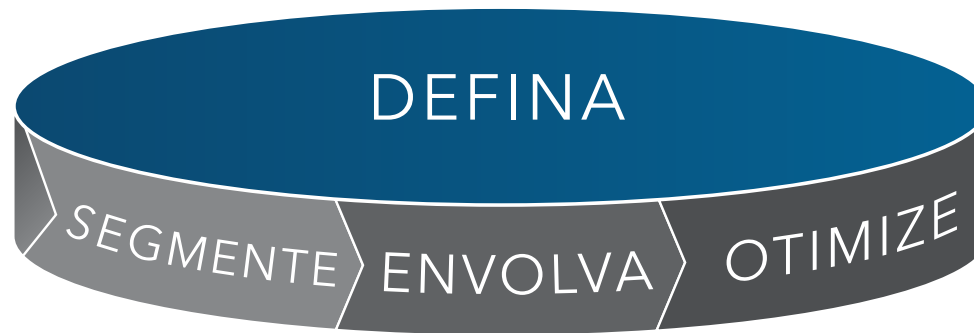
15X mais
impressões de publicações
com conteúdo que
anúncios de vagas



58%
em dispositivos móveis

Como utilizar o LinkedIn para alcançar seus objetivos,
desde o conhecimento de marca até a geração de
novos negócios.



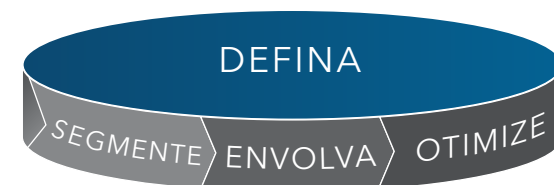


Defina o seu objetivo

Uma estratégia de sucesso no LinkedIn começa com os seus objetivos. Defina objetivos mensuráveis e utilize o LinkedIn para alcançar os seus indicadores-chave de desempenho (KPIs).



Utilize o LinkedIn para alcançar seus objetivos de marketing ao compartilhar conteúdo com o público profissional certo.



Sejam quais forem seus objetivos, aproveite a plataforma do LinkedIn para:



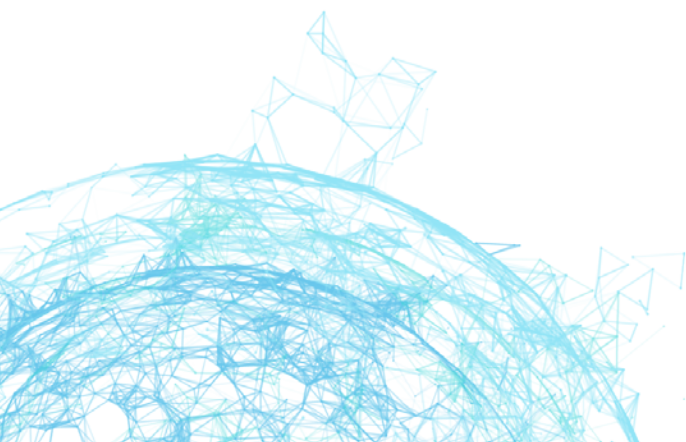
Gerar conhecimento
no início do processo de
decisão de compra

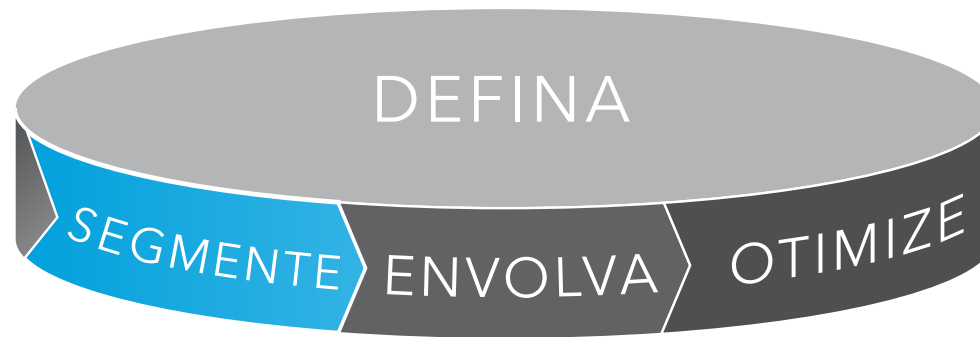


Engajar o público-alvo
com conteúdo



Gerar leads de qualidade
e impulsionar novos negócios





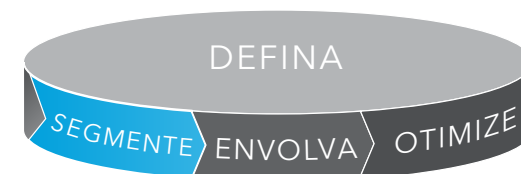
Segmente as pessoas certas

A segmentação é o que possibilita seu sucesso no LinkedIn. Nossos dados autênticos e proprietários oferecem um nível de precisão não encontrado em nenhuma outra plataforma.



Seu público está no LinkedIn.

Segmente-o com precisão, utilizando dados proprietários gerados pelos usuários. Segmente e alcance os profissionais certos com:



Dados demográficos detalhados

Filtre por função, nível de experiência, nome da empresa, localidade, setor, entre outros.



Filtros baseados em interesses

Segmente usuários de acordo com os Grupos do LinkedIn a que pertencem, áreas de estudo, competências, entre outros.



Segmentação por persona

Entre em contato com segmentos-chave, como pessoas que buscam emprego, líderes de opinião, viajantes a negócios e muito outros, com base nos dados do perfil e no comportamento do usuário.



Seus próprios dados

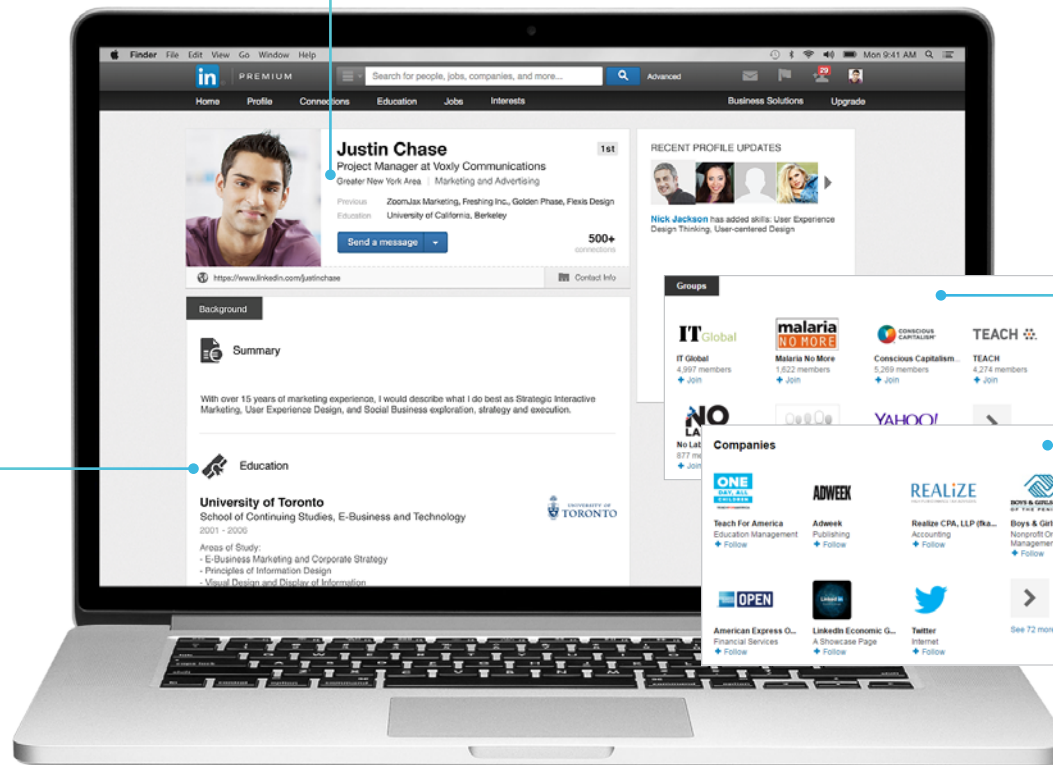
Crie sua lista de empresas-alvo com base nas mais de 8 milhões de Company Pages, para alcançar seus objetivos de marketing baseado em contas (ABM).

Dados precisos e em tempo real, fornecidos pelos próprios usuários, tornam única a capacidade de segmentação do LinkedIn.

O perfil de um usuário do LinkedIn contém dados profissionais relevantes.

Cargo, empresa, localidade e setor

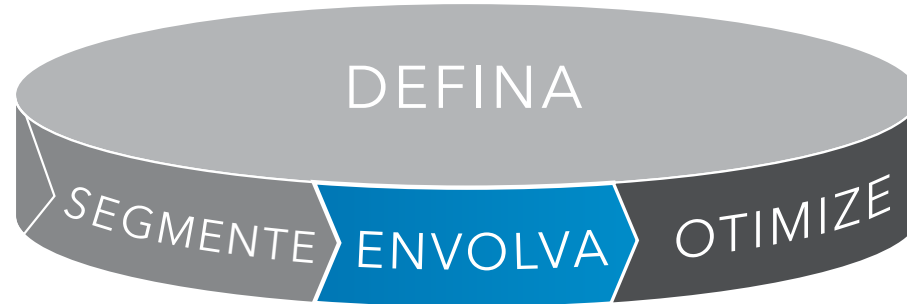
Instituição de ensino,
área de estudo, ano
de graduação



Participação
em grupos

Empresas
seguidas

Utilize o Account Targeting para engajar influenciadores e decisores em todas as suas empresas-chave.



Envolva com conteúdo

Alcance os seus objetivos de marketing com Sponsored Content, Sponsored InMail e diversos formatos de Display Ads, Text Ads e Dynamic Ads.

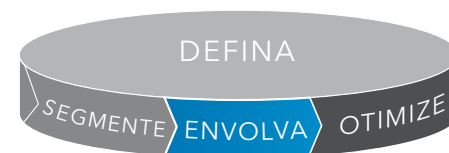


Utilize uma combinação de canais orgânicos e pagos.

Com base nos objetivos e métricas que você pretende utilizar para avaliar o sucesso dos seus programas, recomendamos uma combinação equilibrada de conteúdo orgânico e patrocinado, para garantir o contato com potenciais clientes em cada etapa do processo de decisão de compra.

Você pode desenvolver sua marca e divulgar conteúdo de forma orgânica no LinkedIn na sua Company Page, Showcase Pages, em publicações e em apresentações do SlideShare.

Para alcançar um público-alvo mais amplo, você pode patrocinar seu conteúdo relevante e promovê-lo no feed do LinkedIn, na caixa de entrada e por diversos outros formatos interativos e diferenciados de anúncios nativos e anúncios padrão.



Para obter mais informações sobre como utilizar o LinkedIn para divulgar conteúdo relevante, leia o Guia de Marketing de Conteúdo Sofisticado, o manual definitivo para gerar resultados reais.

LinkedIn Sponsored Content

Desenvolva relacionamentos com clientes apresentando conteúdo relevante no único feed profissional do mundo.

Profissionais de marketing que divulgam conteúdo e insights úteis no início do processo de decisão de compra, e continuam a fazê-lo com frequência, conquistam mindshare, consideração e fecham a compra. De fato, 74% dos compradores B2B escolhem a empresa que primeiro os ajudou com conteúdo útil.¹

Compartilhe conteúdo relevante na única plataforma criada especialmente para gerar o engajamento dos profissionais:

- Alcance as pessoas que mais importam, utilizando dados precisos e proprietários.
- Divulgue seu conteúdo para um público de alto nível, formado por decisores.
- Interaja com potenciais clientes quando eles estiverem receptivos a informações profissionais para criar relacionamentos que ajudarão sua empresa a crescer.



Direcione conteúdo ao seu público mais importante, onde quer que ele esteja.

Utilize Sponsored Content para: alcançar um público profissional formado por decisores onde eles estão mais engajados.

Ideal para quem busca: aumentar o conhecimento de marca, construir relacionamentos com potenciais clientes e gerar leads de alta qualidade.

[Saiba mais sobre o LinkedIn Sponsored Content.](#)

¹ SAVO, Techniques of Social Selling: Just Do It! (Técnicas de vendas sociais), 2014.

LinkedIn Sponsored InMail

Envie mensagens relevantes e direcionadas às pessoas que mais importam para a sua empresa.

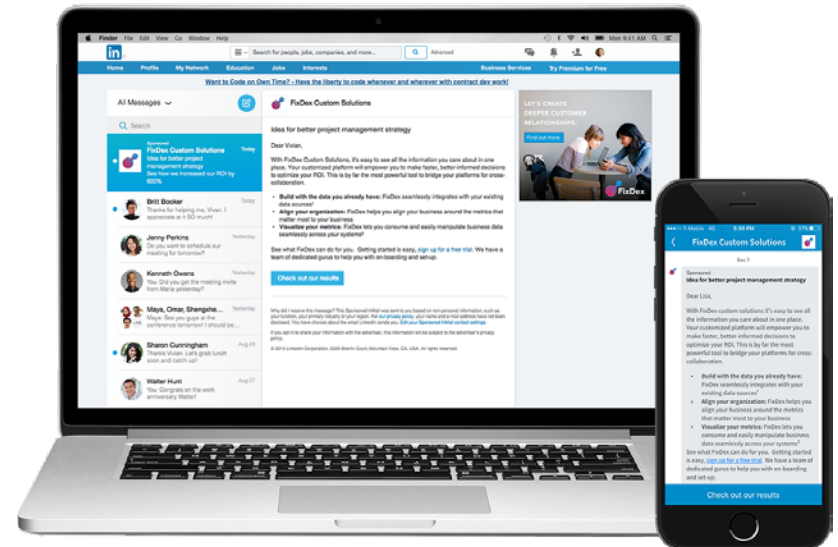
Personalize o seu alcance. O Sponsored InMail ajuda os profissionais de marketing a ultrapassarem os limites do e-mail marketing tradicional das seguintes maneiras:

- Alcançando usuários apenas quando eles estiverem utilizando o LinkedIn.
- Engajando seus públicos-alvo em computadores ou dispositivos móveis.
- Entregando mensagens personalizadas no ambiente organizado da caixa de entrada do LinkedIn.

Utilize Sponsored InMail para: engajar seus potenciais clientes da forma mais direta possível, e transformá-los em leads e clientes altamente qualificados.

Ideal para quem busca: aumentar as conversões, o comparecimento a eventos, o número de downloads e gerar leads de alta qualidade.

Saiba mais sobre o LinkedIn Sponsored InMail.



Desperte o interesse de potenciais clientes no LinkedIn da maneira mais direta possível.

LinkedIn Display Ads

Alcance e atraia potenciais clientes como nunca, com anúncios contextuais e direcionados em um ambiente profissional de qualidade.

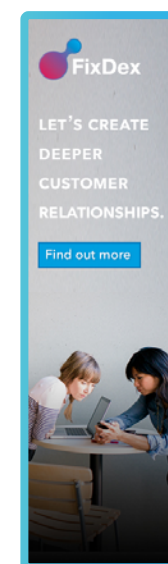
Estabeleça a sua marca entre públicos profissionais. Gere conhecimento de marca em grande escala, reservando impressões para o seu público-alvo a um preço fixo.

- Alcance o seu público-alvo e aumente o conhecimento da marca desde o início do processo de decisão de compra.
- Gere engajamento com compradores de qualidade em um contexto profissional seguro para a marca.
- Utilize seu próprio conteúdo criativo em formatos de anúncio display padrão IAB.

Utilize Display Ads para: alcançar com precisão os usuários do LinkedIn para impulsionar os objetivos da marca.

Ideal para quem busca: ganhar reconhecimento desde o início para estabelecer a marca.

Saiba mais sobre o LinkedIn Display Ads.



Implemente os formatos de anúncio display padrão IAB exibidos na coluna à direita da página.

LinkedIn Dynamic Ads

Promova o engajamento dos profissionais que mais importam para sua empresa com anúncios personalizados e gerados dinamicamente no LinkedIn.

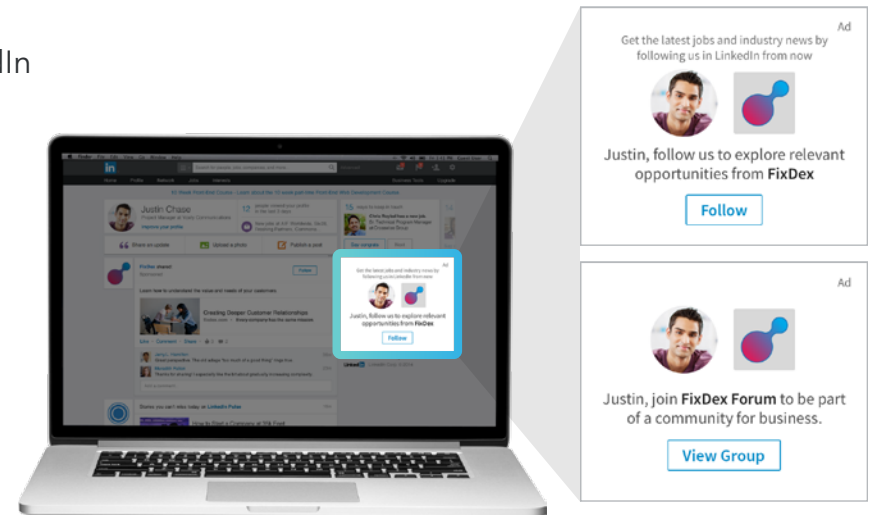
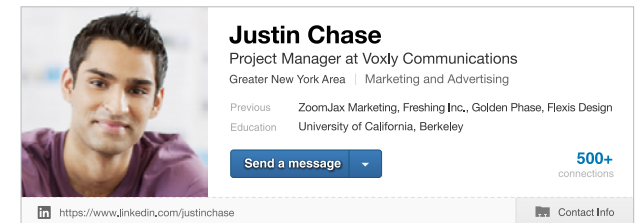
Obtenha resultados com anúncios personalizados de acordo com as atividades do seu público no LinkedIn. Os LinkedIn Dynamic Ads permitem a segmentação precisa de decisores e influenciadores com anúncios altamente relevantes e personalizados.

- Gere engajamento de qualidade: diferencie sua marca com anúncios relevantes que geram interações, tráfego e leads de qualidade.
- Estabeleça relacionamentos: desenvolva relacionamentos e aumente o número de seguidores da sua empresa no LinkedIn com o formato de anúncio único.
- Segmente com precisão: alcance as pessoas que mais importam com dados precisos provenientes de perfis de usuários.

Utilize os Dynamic Ads para: personalizar seu conteúdo para ter o máximo de repercussão com seu público-alvo.

Ideal para quem busca: ampliar a quantidade de seguidores e gerar engajamento de qualidade.

Saiba mais sobre [LinkedIn Dynamic Ads](#).



Implemente os formatos de anúncio display padrão IAB exibidos na coluna à direita da página.

LinkedIn Text Ads

Crie e lance com facilidade campanhas altamente direcionadas e personalizadas em minutos – com um orçamento acessível para você.

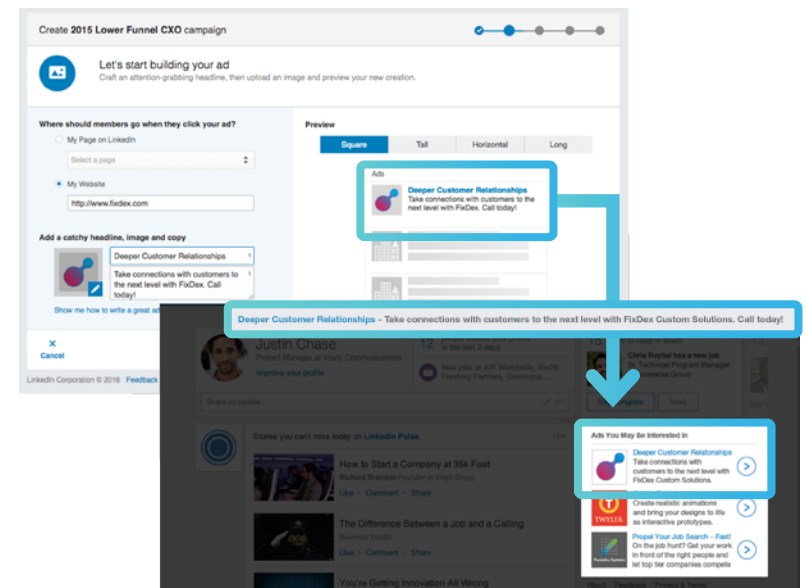
Os LinkedIn Text Ads são a forma mais rápida de destacar sua empresa na maior rede profissional do mundo. Utilizando uma interface de self-service intuitiva, você pode criar, gerenciar e otimizar facilmente suas próprias campanhas com rapidez e controle de investimento:

- Comece rápido: crie seus próprios anúncios sem investimento mínimo e comece a exibi-los imediatamente.
- Segmente com precisão: alcance as pessoas que mais importam com dados precisos provenientes de perfis de usuários.
- Gere leads de qualidade: alcance um público de profissionais formado por decisores e influenciadores.

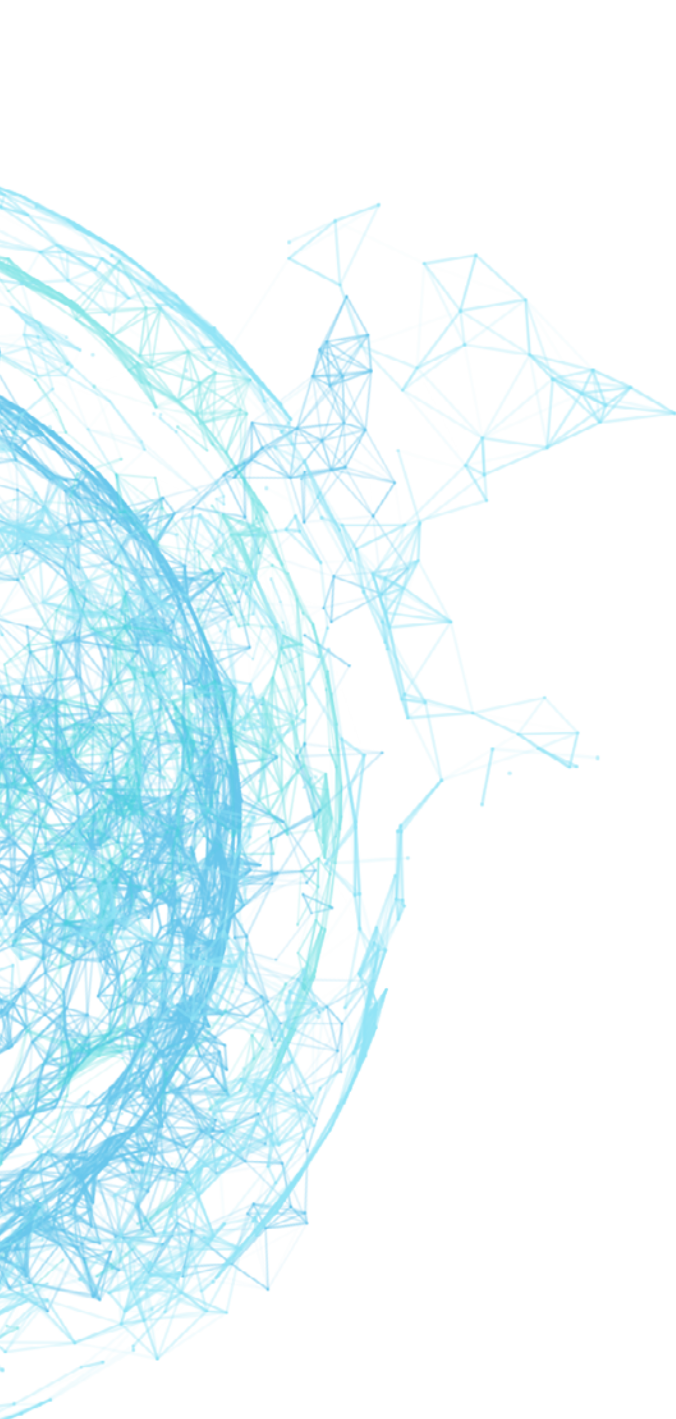
Utilize os Text Ads para: conectar-se com um público profissional de alto nível e direcioná-lo para seu site ou suas páginas de destino.

Ideal para quem busca: gerar leads qualificados controlando os investimentos.

Saiba mais sobre [LinkedIn Text Ads](#).



Gere leads de qualidade com uma solução de self-service fácil de utilizar. Os Text Ads são exibidos na coluna direita da tela e estão disponíveis em quatro formatos: quadrado, alto, horizontal e longo.



Comece já.

As Soluções de Marketing do LinkedIn atendem a empresas e orçamentos de todos os tamanhos, com uma variedade de produtos self-service e ou suportados por uma equipe de gerenciamento de contas.

Self-Service

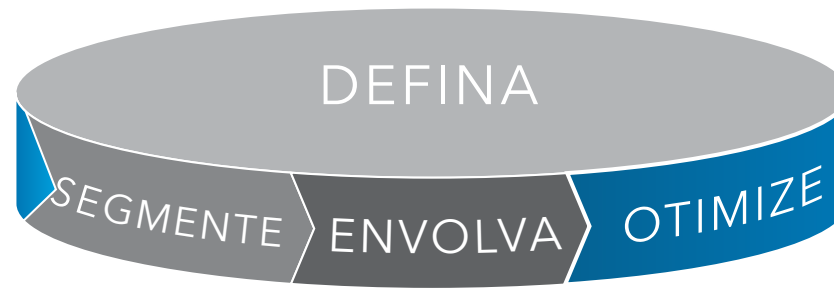
As soluções self-service do LinkedIn facilitam a criação e o gerenciamento das suas campanhas e permitem que você defina seu próprio orçamento.

Comece a criar Text Ads e LinkedIn Sponsored Content simplesmente configurando uma conta de publicidade no Gerenciador de campanhas. Você só precisa de um cartão de crédito e uma conta do LinkedIn.

Com as opções de custo por clique (CPC) ou custo por mil impressões (CPM), você terá acesso a análises intuitivas de campanha para poder acompanhar o desempenho e otimizar suas estratégias ao longo do tempo.

Suporte da equipe de gerenciamento de contas

A equipe de Soluções de Marketing do LinkedIn oferece gerenciamento de contas e suporte exclusivo para todos os nossos produtos, com exceção dos Text Ads.

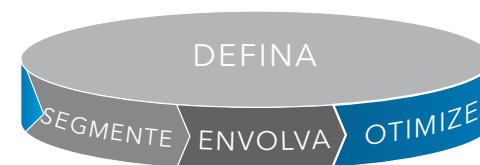


Otimize seu impacto

O LinkedIn oferece visibilidade clara do desempenho e impacto das suas campanhas em cada etapa do processo de decisão de compra dos seus clientes.



O LinkedIn oferece insights e métricas-chave que comprovam o valor dos seus programas de marketing.



Desempenho da campanha

Visualize impressões segmentadas, taxas de cliques (CTRs), e muito mais, para avaliar o sucesso.



Insights sobre o público

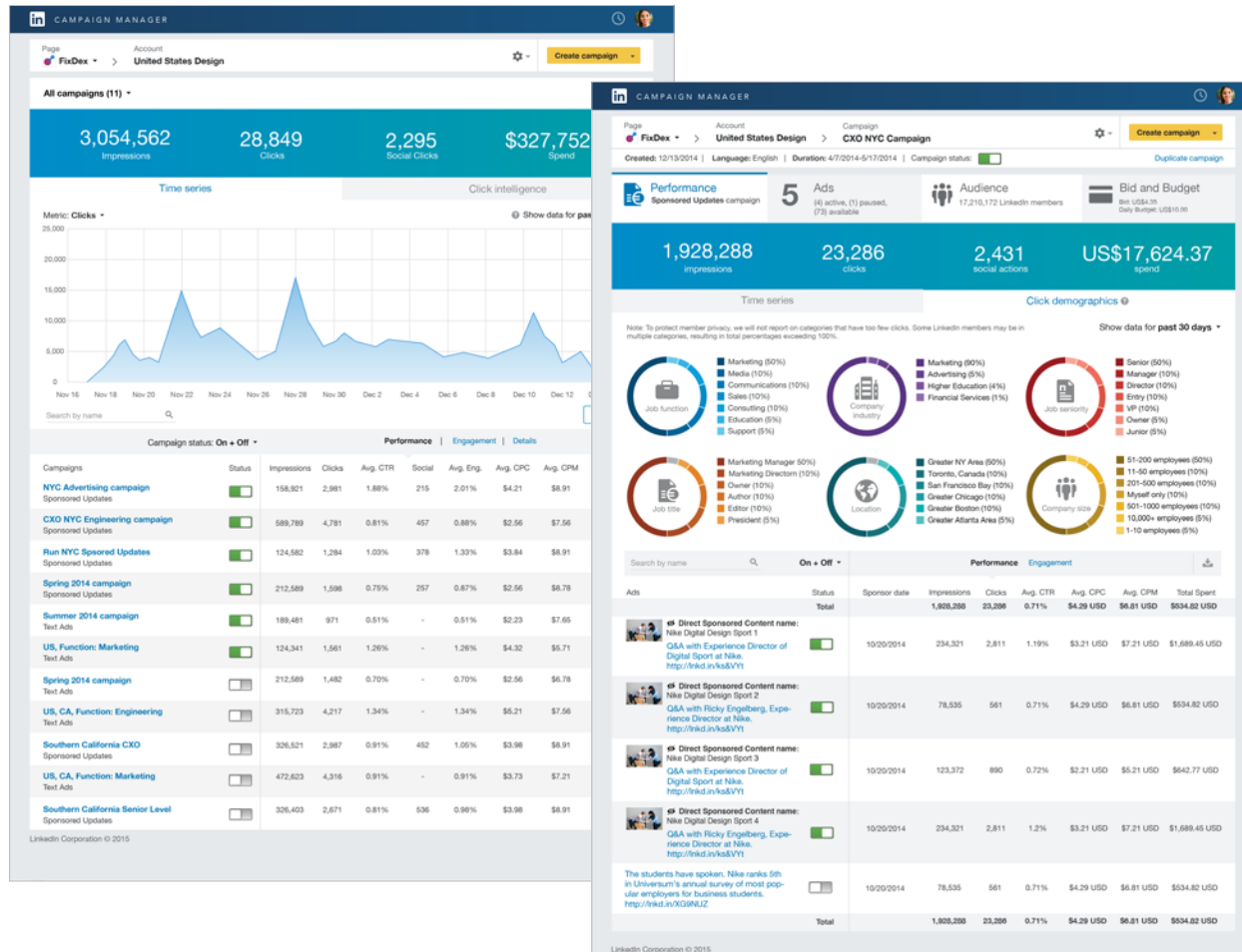
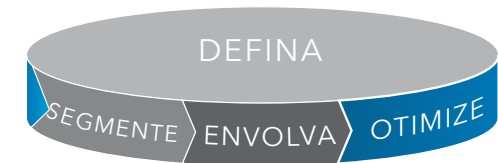
Veja detalhes demográficos sobre os usuários do LinkedIn que clicam no seu conteúdo.



Ações sociais e engajamento

Acompanhe quem gostou, compartilhou, comentou e seguiu suas campanhas.

Utilizando relatórios e análises simples, porém eficientes, você pode ver o que funciona e o que não funciona em suas estratégias atuais a fim de otimizar a sua abordagem de segmentação e as campanhas ao longo do tempo.



Faça como as mais de 150.000 marcas que confiam no LinkedIn

Mais de 150.000 marcas confiam no LinkedIn para criar conhecimento de marca desde o início do processo de decisão de compra, envolver públicos com conteúdo, segmentar leads qualificados e conquistar novos clientes. Aqui está apenas uma amostra das empresas que utilizam o LinkedIn para fazer marketing para quem importa.





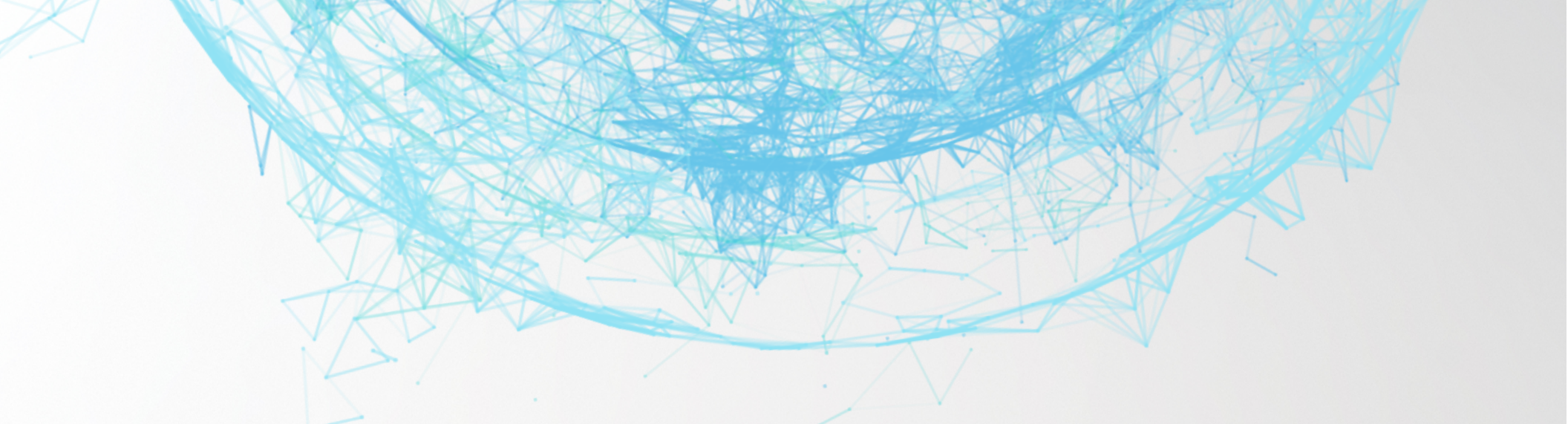
Próximas etapas

[Entre em contato](#) com um representante das Soluções de Marketing do LinkedIn.

Confira as [especificações de anúncios](#) para cada uma das nossas soluções.

[Saiba mais](#) sobre a plataforma de Soluções de Marketing do LinkedIn.



An abstract graphic at the top of the page consists of a dense, interconnected network of thin blue lines and dots, resembling a complex web or a molecular structure. The lines vary in thickness and the dots are small, creating a sense of depth and connectivity. The overall shape is somewhat circular but irregular, with many lines extending outwards.

Atualmente, o LinkedIn conta com mais de 433 milhões de usuários profissionais no mundo, e 25 milhões no Brasil, representando o maior grupo de decisores, influenciadores e líderes empresariais já visto. E agora, você pode alcançá-los em um só lugar.

Para obter mais informações, acesse
business.linkedin.com/pt-br/marketing-solutions.

