

# 7 DICAS PARA ESCREVER ANÚNCIOS DE VAGAS ATRATIVOS

Táticas eficazes, apoiadas por dados, pesquisas e informações originais do LinkedIn.



# COMO APRIMORAR SEUS ANÚNCIOS DE VAGAS

Enquanto você escreve uma descrição de vaga, é fácil imaginar seu candidato ideal lendo em detalhes cada parte do texto e se candidatando sem hesitar. Na prática, sabemos que não é assim que funciona. Os candidatos fazem uma leitura dinâmica, consideram várias vagas e podem ignorar detalhes importantes perdidos no meio da sua descrição.

Sabemos que o LinkedIn pode ajudar você a exibir seu anúncio de vaga para candidatos relevantes, mas quanto melhor for a sua descrição de vaga, maiores serão suas chances de levar o candidato certo a se candidatar.

Obviamente, criar uma boa descrição de vaga pode parecer subjetivo. Todos têm recomendações, mas é difícil saber o que realmente funciona.

**É por isso que nossas sete dicas para anúncios de vagas eficazes estão fundamentadas em dados.**

Analisamos o modo como milhões de usuários reais interagem com anúncios de vagas no LinkedIn e conduzimos um estudo para ver o que os candidatos buscam nas descrições de vagas.

Em seguida, resumimos os resultados em sete dicas simples que ajudarão você a tornar seus anúncios de vagas ainda mais eficazes.



# 1

## SEJA CONCISO

Anúncios de vagas com 150 palavras ou menos aumentam em 17,8% o número de candidaturas se comparados àqueles com 450 a 600 palavras.

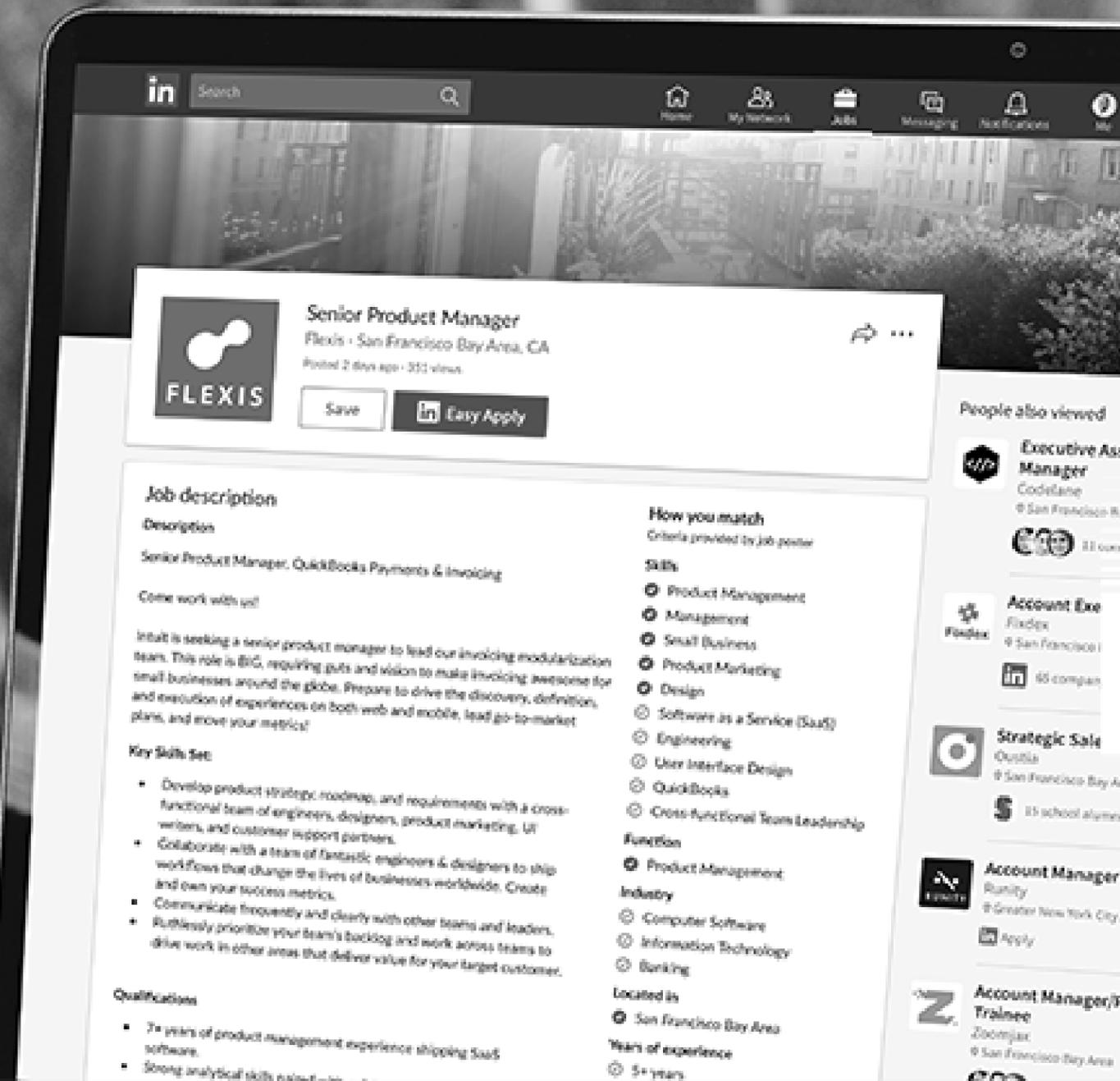
Menos é mais. Anúncios mais curtos tiveram uma média de candidaturas maior do que os mais longos, de acordo com dados comportamentais do LinkedIn.

Isso encurta o caminho dos candidatos às informações de que necessitam. E, já que mais de 50% das visualizações de anúncios de vagas no LinkedIn ocorrem por dispositivos móveis, descrições mais curtas são mais adequadas para os candidatos atuais.



### Conclusão

Escreva anúncios de vagas mais curtos para conquistar mais candidatos.



# 2

## TENHA CUIDADO PARA NÃO SER MUITO INFORMAL

Quando em contato com uma descrição da vaga muito informal, os candidatos mostraram-se 4 vezes mais inclinados a não gostar do empregador e de 2 a 4 vezes menos inclinados a se candidatar.

Criamos três versões de descrição para a mesma vaga simulada, uma genérica e direta, outra formal e repleta de jargões do setor e uma terceira muito casual e com linguagem informal (e algumas piadas).

“Gosto de um tom mais humano, mas não quero que o profissionalismo seja deixado de lado... Gosto de saber que há de fato alguém escrevendo a mensagem, mas também quero saber que são profissionais competentes.”  
– Participante do estudo

A versão mais informal da descrição da vaga, que incluía termos como “um gerente massa” e hashtags sem graça, atraiu um número significativamente menor de candidatos, de acordo com nossa pesquisa.

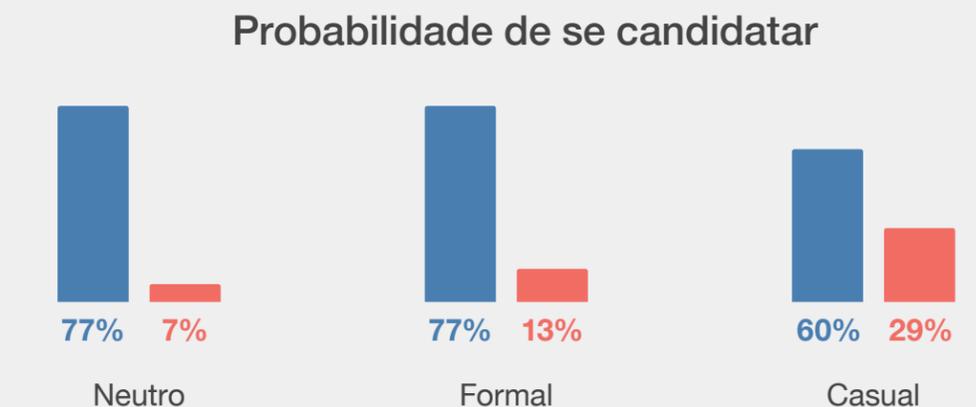
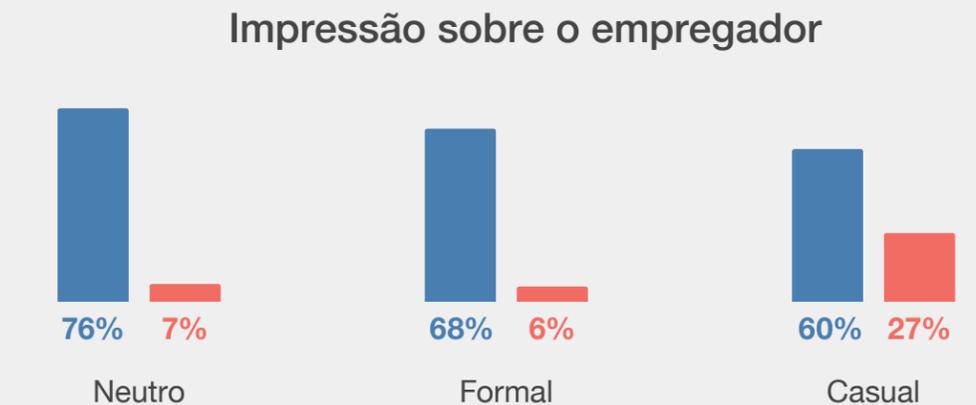
É bom incluir um tom humano e refletir a cultura da sua empresa. Apenas não exagere se quiser atrair mais candidatos.



### Conclusão

Não utilize um tom muito informal se deseja que sua mensagem seja atrativa para todos.

Os candidatos que receberam uma descrição de vaga informal se mostraram menos inclinados a gostar do tom do empregador e a se candidatar.



# 3

## MOSTRE AOS CANDIDATOS O QUE PODE SER INTERESSANTE PARA ELES

**Remuneração, qualificações e detalhes do dia a dia foram apontadas como mais importantes.**

Neste estágio, os candidatos podem passar apenas alguns segundos vendo a descrição da sua vaga. Portanto, inclua as informações que eles procuram.

Em nosso estudo, os candidatos indicaram que desejam saber quanto ganharão, que tipo de trabalho farão e se têm reais possibilidades de conquistar a vaga.

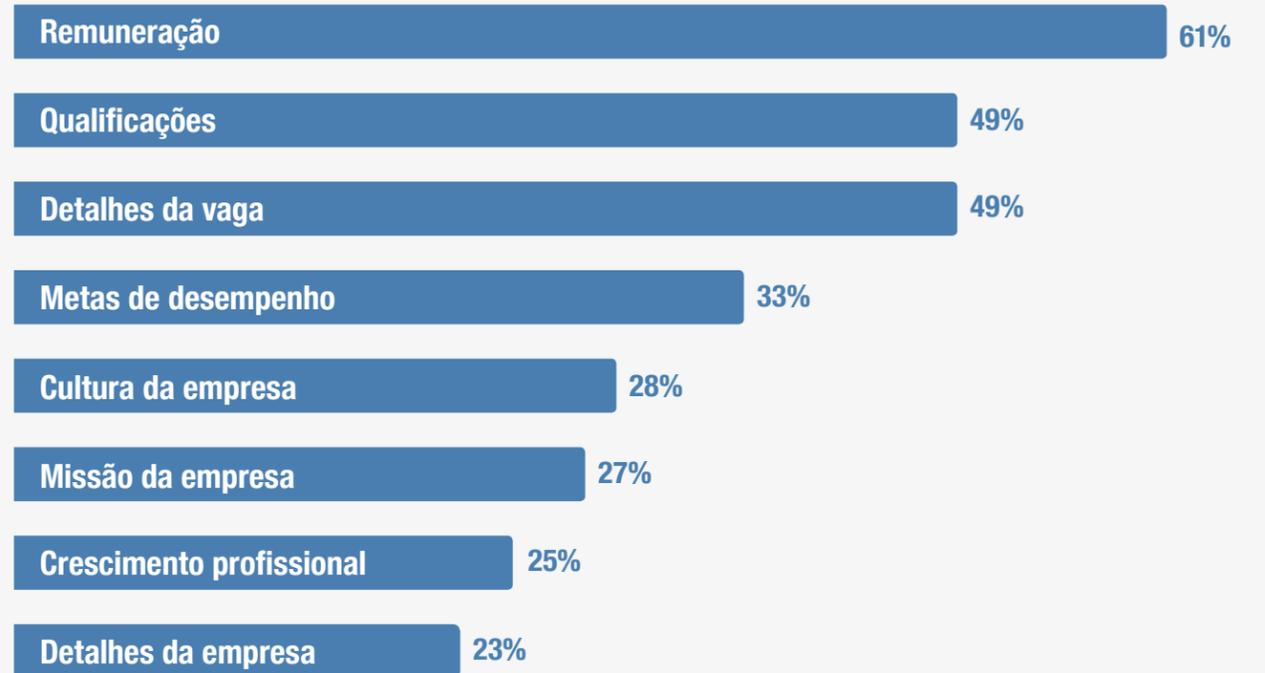
Em resumo, os candidatos precisam saber se vale a pena investir mais do seu tempo. Quando você conquistar a atenção dos candidatos com as informações corretas, eles estarão muito mais dispostos a saber mais sobre o cargo.



### Conclusão

Concentre-se nos detalhes, nos requisitos e na remuneração.

Que informações da descrição da vaga foram apontadas como importantes?



# 4

## NÃO FALE DEMAIS SOBRE A SUA EMPRESA

Para os candidatos, a empresa, sua cultura e missão são menos importantes. Tais aspectos raramente foram destacados como úteis.

É claro que os candidatos se importam com a empresa onde trabalharão e sua cultura, mas não é isso o que buscam na descrição da sua vaga. Muitos participantes do nosso estudo mencionaram que, muitas vezes, analisam informações sobre a empresa no site, na Company Page do LinkedIn ou em entrevistas. Nunca no anúncio da vaga.

Faça com que candidatos encontrem facilmente as informações sobre sua empresa no seu site ou Company Page. Considerando a limitação de espaço do anúncio, concentre-se na vaga em si.



### Conclusão

Não deixe que sua empresa seja o foco do anúncio de vaga.

As informações sobre a empresa foram as que menos se destacaram no mapa, o que significa que os candidatos não as consideraram muito úteis.

**Business Manager in Manhattan, New York**

**Job description**

We're looking for an experienced Business Manager to lead a team of passionate employees.

The ACME Corporation isn't just one of the world's leading providers of healthy snack products—we're a family of smart, hard-working professionals dedicated to making a difference. By producing fruit- and veggie-based snacks that are nutritious, delicious, and sustainably sourced, we help kids and adults live healthier lives.

executive training program, many Business Managers rise to become Directors and VPs within the ACME Corporation. The job comes with a starting salary range of \$75,000 - \$90,000 and generous perks and benefits, including health insurance, parental leave, plush nap rooms, free massages, and employee wellness programs.

**Responsibilities**

- Lead a team of 15 direct reports, ensuring they meet their performance goals
- Develop and execute new strategies to succeed in increasingly changing markets
- Approve and monitor budget expenditures for maximum return-on-investment
- Report to the executive team on key business opportunities, risks, and needs
- Maintain and elevate the company's reputation by representing us at key industry events
- At the end of your first year, success would mean increasing revenue by 7.5%, improving our customer satisfaction by 5 NPS points, and raising our Talent Brand Index score by 10%

**Qualifications**

- 5 years of corporate management experience
- Proven track record of boosting revenue and running an office
- Proven problem-solving abilities
- Superior communication skills
- Proficiency in Microsoft Office suite and ACME business software

**Preferred Qualifications**

- MBA and/or bachelor's degree in business, finance, or technology
- Proficiency in Spanish, French, German, or Mandarin
- Ability to adapt and thrive in a rapidly shifting business landscape

### LEGENDA DO MAPA



# 5

## APRESENTE COM CLAREZA SEUS CRITÉRIOS DE SUCESSO

Os candidatos consideraram extremamente útil conhecer as métricas específicas que devem alcançar após um ano na função.

As empresas não contratam alguém apenas por sua formação acadêmica ou experiência. As pessoas são contratadas para executar um determinado trabalho. Você busca certos resultados, e os candidatos querem saber exatamente quais são eles.

“ O fato de encontrar os critérios de sucesso para o primeiro ano no anúncio foi fantástico... Acho que nunca tinha visto isso. Essa informação é muito útil para mim. Com ela, possa saber no que devo me concentrar. Definir tais critérios antecipadamente mostra o nível de seriedade da empresa.”

– Participante do estudo

Apresente metas claras e mensuráveis a serem cumpridas pelo novo contratado. Os candidatos destacaram e valorizaram muito a presença de metas de desempenho nos anúncios de vagas utilizados neste estudo.

Incluir essas metas é um modo fácil de aprimorar e diferenciar significativamente suas descrições de vagas. Fale com os envolvidos no processo para que sugiram metas realistas, concretas e mensuráveis para seu anúncio de vaga.



### Conclusão

Defina metas de desempenho mensuráveis.

Os candidatos consideraram as métricas específicas de desempenho como particularmente úteis.

**Business Manager in Manhattan, New York**

**Job description**

We're looking for an experienced Business Manager to lead a team of passionate employees.

The ACME Corporation isn't just one of the world's leading providers of healthy snack products—we're a family of smart, hard-working professionals dedicated to making a difference. By producing fruit- and veggie-based snacks that are nutritious, delicious, and sustainably sourced, we help kids and adults live healthier lives.

A truly cross-functional role, the successful candidate will implement and oversee business initiatives across sales, operations, and marketing departments. Based in Midtown Manhattan, the office of 15 employees will look to you for strategic direction, tactical problem-solving, and personalized mentorship. The job is challenging, but rewarding: you'll be expected to measurably increase revenue, improve customer satisfaction, and boost our reputation.

This role can be the launch pad of your career. You'll be expected to continually develop and master new skills, and with the help of our executive training program, many Business Managers rise to become Directors and VPs within the ACME Corporation. The job comes with a starting salary range of \$75,000 - \$90,000 and generous perks and benefits, including health insurance, parental leave, plush nap rooms, free massages, and employee wellness programs.

**Responsibilities**

- Lead a team of 15 direct reports, ensuring they meet their performance goals
- Develop and execute new strategies to succeed in increasingly changing markets
- Approve and monitor budget expenditures for maximum return-on-investment
- Report to the executive team on key business opportunities, risks, and needs
- Maintain and elevate the company's reputation by representing us at key industry events
- At the end of your first year, success would mean increasing revenue by 7.5%, improving our customer satisfaction by 5 NPS points, and raising our Talent Brand Index score by 10%

**Preferred Qualifications**

- Superior communication skills
- Proficiency in Microsoft Office suite and ACME business software
- MBA and/or bachelor's degree in business, finance, or technology
- Proficiency in Spanish, French, German, or Mandarin
- Ability to adapt and thrive in a rapidly shifting business landscape

**Seniority Level**  
Mid-Senior level

**Industry**  
Food & Beverage

**Employment Type**  
Full-time

**Job Functions**  
Managerial

### LEGENDAS DO MAPA



# 6

## ANUNCIE SUA VAGA NO INÍCIO DA SEMANA

**Os candidatos visualizam as vagas e se candidatam com mais frequência às segundas-feiras**

Ao fazer seu anúncio no começo da semana, você pode conseguir mais candidatos já nos primeiros dias. A maioria das candidaturas ocorre às segundas, terças ou quartas-feiras, e apenas 15% durante o final de semana.

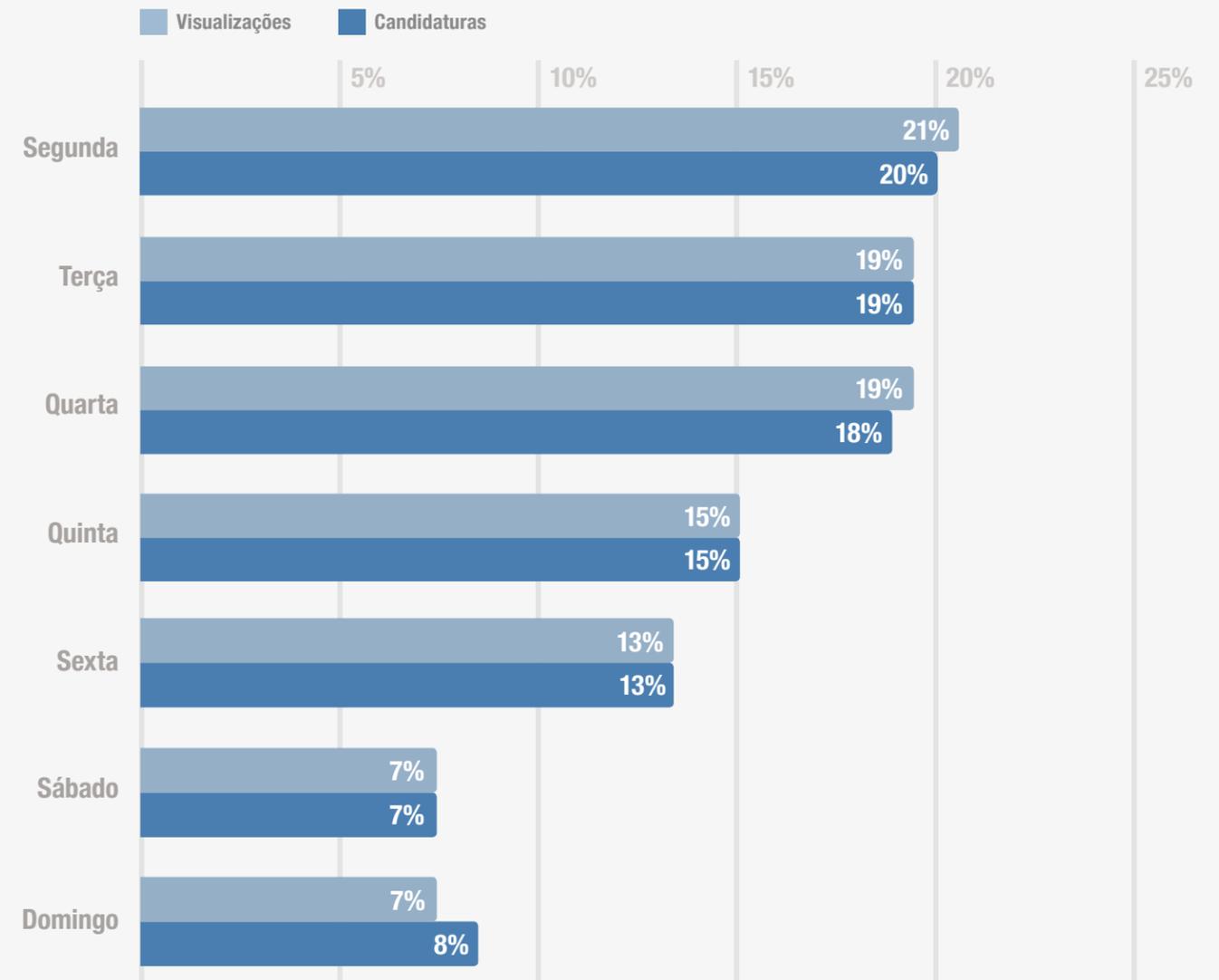
Portanto, se você pretende fazer seu anúncio de vaga às 17 horas de uma sexta-feira, não espere muitas de candidaturas. Você poderá obter um número bem maior de candidatos no começo da semana.



### Conclusão

A maior parte das candidaturas deve ocorrer na primeira metade da semana.

Visualizações de vagas e candidaturas distribuídas por dia da semana



# 7

## UTILIZE PALAVRAS NEUTRAS EM RELAÇÃO AO GÊNERO PARA CONSEGUIR MAIOR DIVERSIDADE

Os homens candidataram-se com uma frequência 13% maior do que as mulheres.

Isso significa que pode haver mais candidatas do que sugere sua base de dados.

Um estudo recente descobriu que descrições de vagas com palavras masculinas reduzem o interesse das mulheres em candidatar-se, embora não as fizesse sentir-se menos qualificadas. Você pode incentivar mais mulheres a se candidatarem evitando termos como “forte”, “assertivo” e “ninja”. Consulte as [Melhores Ferramentas de Recrutamento para 2018](#), com uma lista útil de palavras tendenciosas a evitar e sugestões de termos neutros em relação ao gênero.



### Conclusão

Os homens tendem a candidatar-se com mais rapidez do que as mulheres.



## RESUMO DAS DICAS

- 1 Seja conciso**  
Escreva anúncios de vagas mais curtos para atrair mais candidatos.
- 2 Não seja muito informal**  
Não utilize um tom muito informal se deseja que sua mensagem seja atrativa para todos.
- 3 Deixe claro o que os candidatos podem esperar**  
Concentre-se nos detalhes, nos requisitos e na remuneração da vaga.
- 4 Não passe tempo demais falando sobre a sua empresa**  
Não deixe que sua empresa seja o foco do anúncio de vaga.
- 5 Diga com exatidão seus critérios de sucesso**  
Defina metas de desempenho mensuráveis.
- 6 Publique seus anúncios no início da semana**  
A maior parte das candidaturas deve ocorrer na primeira metade da semana.
- 7 Utilize palavras neutras em relação ao gênero para maior diversidade**  
Lembre-se de que os homens tendem a candidatar-se com mais rapidez do que as mulheres.



# E QUANDO CHEGAR A HORA DE ANUNCIAR SUA VAGA, LEMBRE-SE DO LINKEDIN JOBS

Você quer alcançar os candidatos certos, e o LinkedIn pode ajudar. Somos a maior rede profissional do mundo, com mais de 560 milhões de usuários que, em sua maioria, não estão em nenhum outro lugar.

O LinkedIn Jobs ajuda a descobrir os candidatos mais relevantes, segmentando pessoas automaticamente com base em suas competências, setor, experiência e interesses, seja em e-mails ou em toda a rede do LinkedIn. Se estiver planejando contratar para vários cargos, o LinkedIn Job Slots é um modo eficaz de alternar anúncios de vagas ao longo do ano.

## **Está contratando para um ou dois cargos?**

[Anuncie uma vaga hoje mesmo com os anúncios de vaga do LinkedIn](#)

## **Está sempre em busca dos melhores profissionais?**

[Solicite uma demonstração gratuita do LinkedIn Job Slots](#)

As Soluções de Talentos do LinkedIn oferecem uma variedade de soluções de recrutamento para ajudar empresas de todos os tamanhos a localizar, atrair e engajar os melhores talentos.



Faça parte da rede do LinkedIn

# APÊNDICE: MAPAS DE DESCRIÇÕES DE VAGAS

Mostramos a 450 usuários um exemplo de descrição de vaga e pedimos que destacassem as partes que consideravam úteis, atrativas ou que aumentassem as chances de se candidatarem. Os participantes visualizaram um dos três anúncios de vaga simulados para a mesma vaga fictícia. O resultado está apresentado nos mapas a seguir.

## LEGENDAS DOS MAPAS



Uma descrição de vaga genérica, clara e simples

**Business Manager in Manhattan, New York**

**Job description**

We're looking for an experienced Business Manager to lead a team of passionate employees.

The ACME Corporation isn't just one of the world's leading providers of healthy snack products—we're a family of smart, hard-working professionals dedicated to making a difference. By producing fruit- and veggie-based snacks that are nutritious, delicious, and sustainably sourced, we help kids and adults live healthier lives.

A truly **cross-functional role**, the successful candidate will implement and oversee business initiatives across sales, operations, and marketing departments. Based in Midtown Manhattan, the office of 15 employees will look to you for **strategic direction, tactical problem-solving, and personalized mentorship**. The job is challenging, but rewarding: you'll be expected to measurably increase revenue, improve customer satisfaction, and boost our reputation.

This role can be the launch pad of your career. You'll be expected to continually develop and master new skills, and with the help of our **executive training program**, many Business Managers rise to become Directors and VPs within the ACME Corporation. The job comes with a **starting salary range of \$75,000 - \$90,000 and generous perks and benefits, including health insurance, parental leave, plush nap rooms, free massages, and employee wellness programs.**

**Responsibilities**

- Lead a team of **15 direct reports**, ensuring they meet their performance goals
- Develop and execute new strategies to succeed in increasingly changing markets
- Approve and monitor budget expenditures for maximum return-on-investment
- Report to the executive team on key business opportunities, risks, and needs
- Maintain and elevate the company's reputation by representing us at key industry events
- At the end of your first year, success would mean increasing revenue by 7.5%, improving our customer satisfaction by 5 NPS points, and raising our Talent Brand Index score by 10%

**Qualifications**

- 5 years of corporate management experience**
- Proven track record of boosting revenue and running an office
- Proven problem-solving abilities
- Superior communication skills
- Proficiency in Microsoft Office suite and ACME business software

**Preferred Qualifications**

- MBA and/or bachelor's degree in business, finance, or technology
- Proficiency in Spanish, French, German, or Mandarin
- Ability to adapt and thrive in a rapidly shifting business landscape

Uma descrição de vaga formal, repleta de jargões e palavras da moda

**Business Manager**

**Job description**

ACME Co. is seeking to hire an experienced Business Manager to run a corporate satellite office with **15 direct reports**.

ACME is the world's leading provider of healthy snack products. Our mission is to make the world a healthier place by providing nutritious, delicious fruit- and veggie-based snacks.

The successful candidate will be responsible for effectively managing business initiatives across sales, operations, and marketing departments. The successful candidate will run the Midtown Manhattan office with maximum operational efficiency, ensuring all employees reach their KPIs. The business manager will be expected to increase revenue, improve customer NPS scores, and elevate our brand as an industry leader.

This role offers many opportunities for **upward mobility**. ACME's esteemed executive training program provides personal development courses to impart relevant skills and prepare managers for the next stage. The **starting salary range for the role is \$75,000 - \$90,000**, in addition to a benefits package comprising health insurance, parental leave, multiple employee wellness programs, and more.

**Responsibilities**

- Management of a team of 15 direct reports, ensuring they meet their performance goals
- Development and execution of new strategies to succeed in increasingly changing markets
- Approval and oversight of budget expenditures for maximum return-on-investment
- Preparation of reports for the executive team on key business opportunities, risks, and requirements
- Maintenance and evolution of the company's reputation through consistent messaging and performance

**Qualifications**

- 5 years of corporate management experience
- Proven problem-solving abilities
- Superior communication skills
- Proficiency in Microsoft Office suite

**Preferred Qualifications**

- MBA and/or bachelor's degree in business, finance, or technology
- Proficiency in Spanish, French, German, or Mandarin
- Ability to adapt and thrive in a rapidly shifting business landscape

Uma descrição de vaga informal, com linguagem coloquial e algumas piadas

**Business Manager: Team Trailblazer, Chaos Conqueror, Revenue Wrangler**

**Job description**

You know how to inspire a team. You deliver on big-picture business goals. You run an office like a well-oiled machine—**without losing your human touch**.

You'd be a perfect fit here at ACME. We're not just the world's leading provider of healthy snack products—we're a tight-knit team of smart, **super passionate people who really care about making a difference**. We're proud to say our snacks are nutritious, delicious, sustainably sourced—and together, we help kids and adults get the fruits and veggies they need to live their best lives.

As our newest Business Manager in our Manhattan office, you'll set the tone for **15 awesome employees** who'll look to you for guidance, motivation, and some real-talk mentorship. You'll steer the ship, making sure sales, marketing, and operations are all on board and sailing together towards the same strategic goals. (Captain's hat provided upon request.)

Once you're hired, strap in for a sky-high career trajectory: with the help of our executive training program, you'll be gaining skills left and right while making a meteoric rise through the ranks. The money's not too shabby, either: you'll be pulling in **\$75,000 to \$90,000** and living your best life with our insanely awesome benefits, including health insurance, parental leave, plush nap rooms, free massages, and tons of revitalizing wellness programs.

**Responsibilities**

- You'll lead a team of **15 direct reports** and help them beat expectations
- You'll think up new ways to win in our industry and put those strategies into practice
- You'll divvy up the team's budget to get the most bang for your buck
- You'll talk frankly to the execs about what's possible, what you're worried about, and what your team needs
- You'll protect and bolster our brand through your words and your actions
- Oh yeah—you'll also organize the annual office vacation overseas! (As they say, with great power comes great responsibility)

**Qualifications**

- You've earned your stripes as a kickass corporate manager for at least 5 years
- You've got a track record of tackling challenges others thought were insurmountable
- You've got like, um, uh, really good communication skills and stuff, y'know? (psst... don't half-ass the cover letter)
- You've mastered the Microsoft Office suite up and down, front and back

**Preferred. Perfect-World Qualifications**

- You've got an MBA in business, finance, tech, or something similar #neverstoplearning #spreadsheets4life
- You're just as charming in Spanish, French, German, or Mandarin as you are in English
- You're super-psyched to thrive in a fast-moving industry

# METODOLOGIA

Para informações comportamentais do LinkedIn, mencionados nas dicas 1, 6 e 7, analisamos aproximadamente 3,5 milhões de anúncios de vagas publicados em 2016 e 2017 nos Estados Unidos e no Reino Unido. O gênero foi deduzido pelo nome. As estatísticas mencionadas nas dicas 1 e 7 baseiam-se nas comparações das médias de candidaturas por visualizações, ou seja, na relação entre o número candidaturas e as visualizações de vagas.

Para o estudo do mapa do LinkedIn mencionado nas dicas 2, 3, 4 e 5, contamos com a participação de 450 integrantes da comunidade Pesquisa de Mercado do LinkedIn (em parceria com a Vision Critical), formada por usuários do LinkedIn de diversos setores, funções e estágios de carreira. Os participantes tiveram acesso a uma das três descrições de vagas (neutra, formal e informal) e destacaram as partes que consideravam úteis, atrativas ou que aumentassem as chances de se candidatarem. Os participantes apenas visualizaram e destacaram partes dos textos das descrições de vagas.

