

# Gestão das Redes Sociais



**PEDRO CARAMÉZ**  
Especialista em LinkedIn

A rede de contatos profissional é atualmente muito importante para impulsionar investidores, procurar clientes e parceiros para alimentar as nossas ideias de negócio. Não preciso de reforçar a relevância que o LinkedIn goza em todo este processo. Os números de profissionais e empresas de todo o mundo que aqui estão registadas não para de crescer. No final do mês de Maio de 2017, teremos ultrapassado os 500 milhões de utilizadores e mais de 12 milhões de empresas.

## Curiosidades LinkedIn:

- Cerca de 2 milhões de portugueses registados na rede.
- Cerca 900 mil utilizadores a nível mundial

Partilhe conteúdo sobre o seu ecossistema empreendedor e a sua área de atuação!

têm a palavra “Startup” no seu Perfil.

- Cerca de 1 milhão e 300 mil utilizadores a nível mundial incluem as palavras “entrepreneur” ou empreendedor no seu perfil;
- Cerca de 600 mil utilizadores a nível mundial incluem as palavras “Venture Capital” no seu perfil;

## Dicas para empreendedores no LinkedIn

**1. Desenvolva uma boa rede de contactos profissionais.** Todos nós aprendemos a importância de conhecer alguém. Encontrar as pessoas certas para se conectar com ao longo do caminho é crucial. Fará



a diferença! Defina 4 tipologias importantes para procurar no LinkedIn:

- Pares do mundo empreendedor nacional e internacional.
- Profissionais associadas a incubadoras ou aceleradoras de startups
- Business Angels e outro tipo de investidores
- Profissionais da área de especialidade e de interesse.

## A sua rede ditará o seu sucesso profissional e da sua startup!

**2. Aproveite o tempo no LinkedIn para conhecer bem o seu mercado de atuação e área de especialidade.** Certifique-se que está bem preparado para entrar em campo com esses utilizadores tão relevantes para o seu negócio. Não lhes faça perder tempo! Compreenda a pertinência da sua interação com o potencial investidor, parceiro de negócios ou cliente.

## Não tente VENDER ao primeiro contato!

Partilhe conteúdo sobre o seu ecossistema empreendedor e a sua área de atuação! Publique conteúdos no feed de notícias e na área de publicações mais longa (Pulse). Mostre-se! Associe-se aos grupos de profissionais com interesses comuns. Siga as páginas de outras empresas para acompanhar as suas “aventuras” digitais.

**3. Verifique se tem boa presença digital:** Quando visitamos o vosso perfil LinkedIn, o que vemos? Queremos causar uma boa primeira impressão digital. O que quer mostrar? Reforce as palavras chave associadas ao seu projeto. Mostre-lhes o que procura. Enriqueça o seu perfil com conteúdo multimédia!

A primeira coisa que qualquer utilizador faz é tentar descobrir mais sobre você. Se encontrarem informação de fraca qualidade, com fraco conteúdo ou profissionalismo, faltarão certamente confiança para continuar a conversar. Aproveite o tempo para se apresentar bem no LinkedIn. Já experimentou “googlar” o seu nome? As chances de o seu Perfil LinkedIn aparecerem no primeiro lugar dos resultados é grande!

**4. Seja cordial e siga as regras de etiqueta digital.** Socialize com os seus contatos, agradecendo, partilhando e comentando artigos e assuntos de interesse. Seja metódico e procure ser consistente com as suas ações. Os resultados vão aparecer a médio ou longo prazo.

**5. “startups” são diferentes!** “Você definitivamente deve ter um parafuso à solta para andar nestas andanças!! Pense de forma diferente e procure chegar às pessoas certas para o seu próximo negócio de forma diferente. A abordagem convencional pode deixar o outro utilizador confuso!