

# Guia oficial da Prospecção de leads no LinkedIn



Empresas que trabalham com **vendas B2B** precisam encontrar maneiras eficazes de obter **leads qualificados**. A prospecção de leads através do LinkedIn é uma delas.

Por isso, neste guia você entenderá como prospectar leads qualificados com o auxílio da rede social mais popular no mercado corporativo.

## Por que utilizar o LinkedIn

Para começar, vamos trazer alguns dados que são relevantes para a definição de estratégias de prospecção na rede, bem como insights que podemos tirar a partir deles.

**122 milhões** de usuários no Brasil

O número de usuários é consideravelmente maior do que o número de empregos formais no Brasil

Desses, aproximadamente **560 mil** são decisores

Criando uma comunicação eficaz, você consegue atingir pessoas capazes de contratar a sua solução



**52%** dos vendedores de alta performance dizem confiar na plataforma

O LinkedIn coletou dados que corroboram com a eficácia da plataforma na hora vender



**75%** acreditam que a rede social é boa para a realização de networking

Os decisores utilizam a plataforma para consumir conteúdo e estabelecer conexões



Desses, **99%** utilizam a rede para conhecer os problemas do cliente

Estratégias de Sales Engagement são facilitadas imensamente graças ao fácil acesso à informação proporcionado

## Como prospectar no LinkedIn



### Comece pelo ICP

O primeiro passo de qualquer estratégia bem sucedida de prospecção é conhecer quem é seu perfil de cliente ideal, ou ICP (Ideal Customer Profile).



### Reserve tempo da sua rotina

É essencial investir tempo e dedicação para entender quais leads tem mais fit com a solução que você irá oferecer. Organize sua rotina de maneira a contemplar essa atividade.



### Comece pelos contatos de 1.º e 2.º grau

No LinkedIn, pessoas que estão conectadas a você são consideradas de primeiro grau, enquanto as conectadas às suas conexões são consideradas de segundo grau. Ao entrar em contato com pessoas que se encaixam nessas categorias, as chances de resposta são maiores.

Portanto, aproveite seu próprio networking para abrir portas na empresa que você deseja prospectar.



### Realize abordagens eficazes

Na hora de entrar em contato com o lead em potencial, você já deve apresentar o valor da sua solução. Também é importante ter em mente o grau de conexão com o lead, para decidir quão personalizada deve ser sua mensagem.

Construir um storytelling eficiente é essencial na hora de criar esse relacionamento e transformá-lo em venda, possivelmente. Você entende mais sobre storytelling de vendas nesse material [aqui](#).



### Não perca o controle da operação

Para que a prospecção seja eficaz, você precisa ser capaz de estruturar um processo claro e eficaz, onde você enxergue o trabalho que está sendo feito — bem como se as estratégias estão funcionando ou não. Você prospecta com mais eficiência com o auxílio de ferramentas inteligentes, como o [Exact Spotter](#).

## Facilitando a prospecção no LinkedIn com apoio tecnológico

Com o auxílio de ferramentas inteligentes, é possível **extrair informações sobre leads** do LinkedIn de maneira automática — **sem desrespeitar a LGPD**, captando somente as informações públicas.



**Theo Orosco** · 1º

- CEO na Exact Sales - Autor "De Zero a 50 milhões | + vendidos no Ranking da Publishnews - Professor/mentor G4 Educação - Cofundador Astella Expert Network

Fala sobre #vendas, #startup e #vendasm2b

Santa Catarina, Brasil · [Informações de contato](#)

29.437 seguidores · + de 500 conexões

667 conexões em comum: Romero Rodrigues, Rodrigo Borges e mais 665 pessoas

- +Spotter
- Enviar mensagem
- Visualizar no Sales Navigator
- Mais

Com o plug-in LinkedIn do Exact Spotter você recebe dados dos seus leads mais quentes diretamente na sua plataforma de Sales Engagement. Com ele você obtém, em poucos segundos, as seguintes informações sobre os leads:

- Empresa
- Contato
- Cargo
- Contato
- E-mail
- Origem
- Mercado

Para além do plugin, o **Exact Spotter** também é a ferramenta de qualificação de leads das empresas que mais crescem no Brasil.

São mais de 14 mil usuários utilizando o sistema para aumentar a captura de leads qualificados e, conseqüentemente, aumentar suas vendas.

Faça um diagnóstico gratuito e veja como o Spotter pode turbinar o crescimento da sua empresa.

[Solicite seu diagnóstico](#)

