



LinkedIn Te Apoia

Como aproveitar a maior rede social profissional do mundo para enfrentar as mudanças do mercado de trabalho.

Mai 2021

LinkedIn

Índice

Capítulo 1 - Para Você

LinkedIn como apoio na busca por oportunidades de trabalho

05

O aprendizado contínuo no futuro do trabalho

07

O que dizem os especialistas?

09

Capítulo 2 - Para o Seu Negócio

LinkedIn como apoio para empreendedores, pequenas e médias empresas

10

Construindo um negócio resiliente

12

O que dizem os especialistas?

14

O mercado de trabalho está passando por um momento sem precedente na história do Brasil e do mundo. Esta nova realidade impactou a maneira como os profissionais pensam e planejam suas carreiras, além de trazer também uma série de desafios para empresas dos mais diferentes setores. Todos nós tivemos que nos adaptar, buscar alternativas, refazer planos e achar formas de continuar seguindo em frente.

Pequenos empreendedores e profissionais autônomos foram especialmente afetados, o que pediu resiliência e uma reinvenção ainda maior deles. Com o passar dos meses, a tecnologia se mostrou uma grande aliada e o processo de transformação digital acelerou, mesmo quando nem todos estavam preparados para ele.

Sei que esta equação não é tão simples e que esta nova dinâmica trouxe muitos obstáculos para todo mundo em um momento de novas responsabilidades, competências e tendências.

Mas saiba que nós, do LinkedIn, seguimos com o compromisso de criar oportunidades. Com mais de 750 milhões de usuários ao redor do mundo - quase 50 milhões somente no Brasil - buscamos fortalecer as conexões, oferecer conteúdo de qualidade e gerar negócios dentro da nossa plataforma.

Queremos que nossa comunidade se sinta preparada e amparada, por isso, estamos disponibilizando ferramentas e oferecendo sessões gratuitas com diversos especialistas para atravessarmos este período. Estar sem emprego ou fazer uma mudança de carreira faz parte da vida profissional de todos nós e, mais do que nunca, precisamos reconhecer a importância do aprendizado contínuo e da capacidade de nos reinventarmos.

Queremos apoiar a transformação dos desafios em oportunidades. Este não é um caminho fácil, mas saiba que estamos sempre [#juntosnessa](#).

Milton Beck,
Diretor Geral de LinkedIn
para América Latina

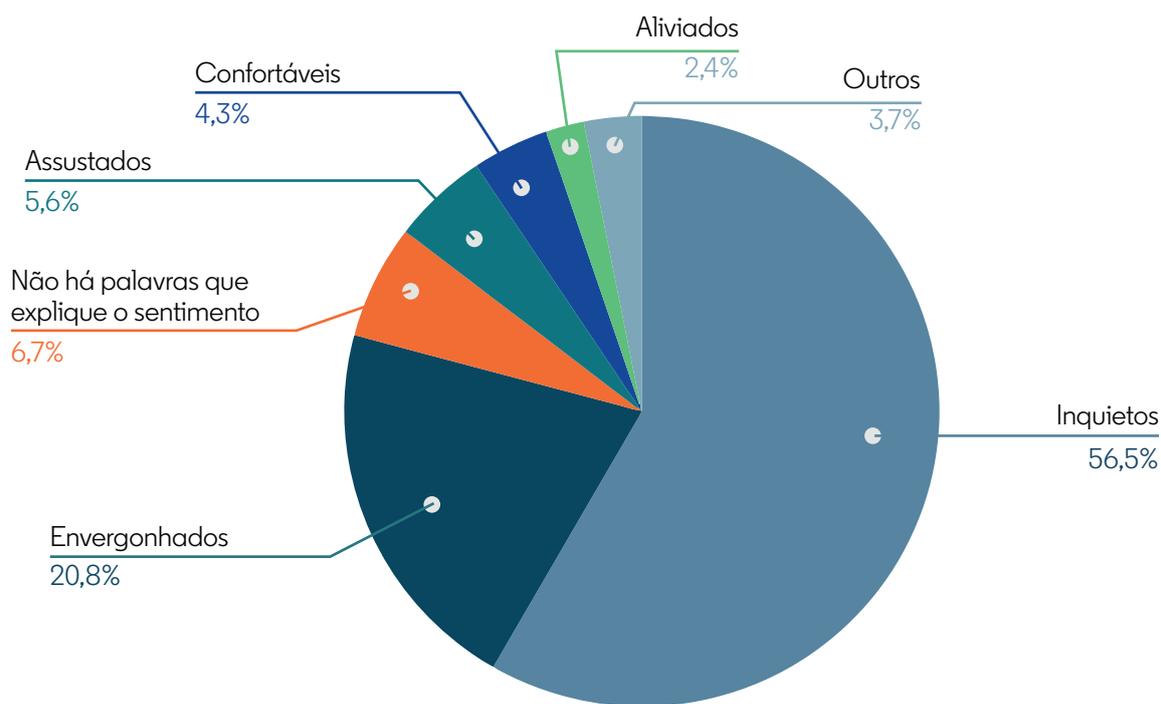


Introdução: O estigma do desemprego

Segundo o último levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a taxa média de desemprego no Brasil ficou em 13,5% no ano de 2020, sendo a maior taxa média anual desde 2012 (1).

O LinkedIn entrevistou mais de 2 mil trabalhadores brasileiros que foram demitidos antes ou como resultado da pandemia para entender o sentimento em relação à ausência de trabalho. Pelo menos 9 em cada 10 respondentes consideram que há um estigma negativo associado ao desemprego. No entanto, quando esta situação é uma consequência da Covid-19, 69% concordam que este estigma é menor se comparado com outros motivos.

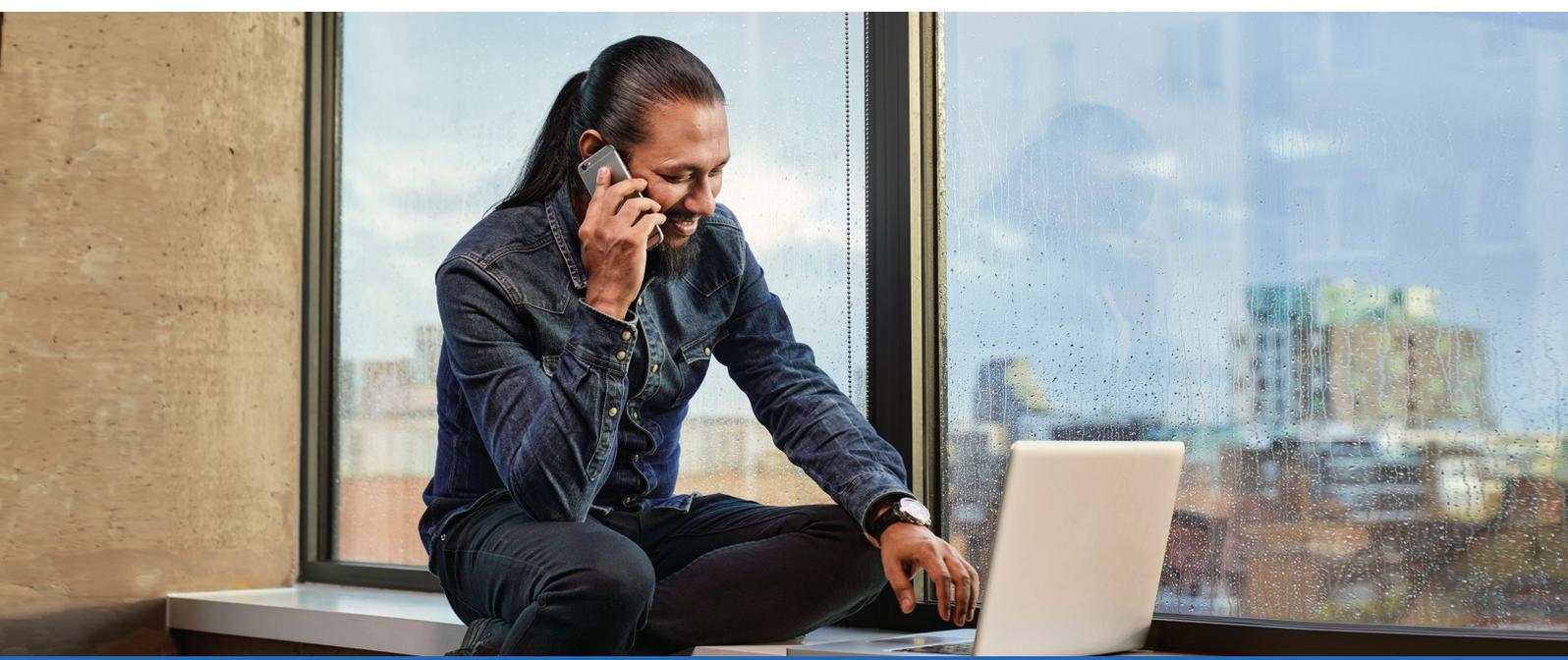
Como os brasileiros se sentem em falar para outras pessoas que estão desempregadas?



45% dos brasileiros já esconderam o fato de estarem sem trabalho para alguma pessoa próxima.

49% dos brasileiros desempregados se sentiram em desvantagem em relação a outros candidatos quando aplicam para um emprego.

48% já deixaram de se candidatar em até 5 oportunidades de emprego que desejavam porque sentiram que não tinham as habilidades necessárias.



Capítulo 1

LinkedIn como apoio na busca por oportunidades de trabalho

Tanto para quem está procurando emprego, como para aqueles que estão em busca de novas oportunidades para crescer, o LinkedIn, a maior rede social profissional do mundo, pode ser de grande ajuda. A plataforma oferece as melhores ferramentas para que você consiga alcançar seus objetivos. Assim, listamos algumas delas para você começar agora mesmo:

Tenha um perfil que reflita sua personalidade como profissional

Além de ter uma foto atualizada e bem tirada, descreva sua trajetória e suas habilidades utilizando palavras-chave que tenham relação com as oportunidades de emprego do seu interesse. O LinkedIn permite que os usuários adicionem até 50 competências e está comprovado que os usuários que preenchem cinco ou mais habilidades nos seus perfis recebem 27 vezes mais contatos de empresas e de outros usuários. Também há a possibilidade de utilizar o filtro **#OpenToWork** para que tanto as empresas, como outros usuários possam visualizar que você está aberto a novas oportunidades.

Valide suas competências e solicite recomendações

Pode parecer muito simples somente listar suas habilidades, mas é uma

forma eficaz de construir sua marca pessoal. Também é importante contar com o apoio de terceiros para uma boa avaliação profissional. Peça para suas conexões de primeiro grau validarem suas habilidades ou fazerem recomendações que reforcem seu perfil para, dessa forma, aumentar a probabilidade de você descobrir oportunidades relacionadas a ele.

Seja ativo em grupos

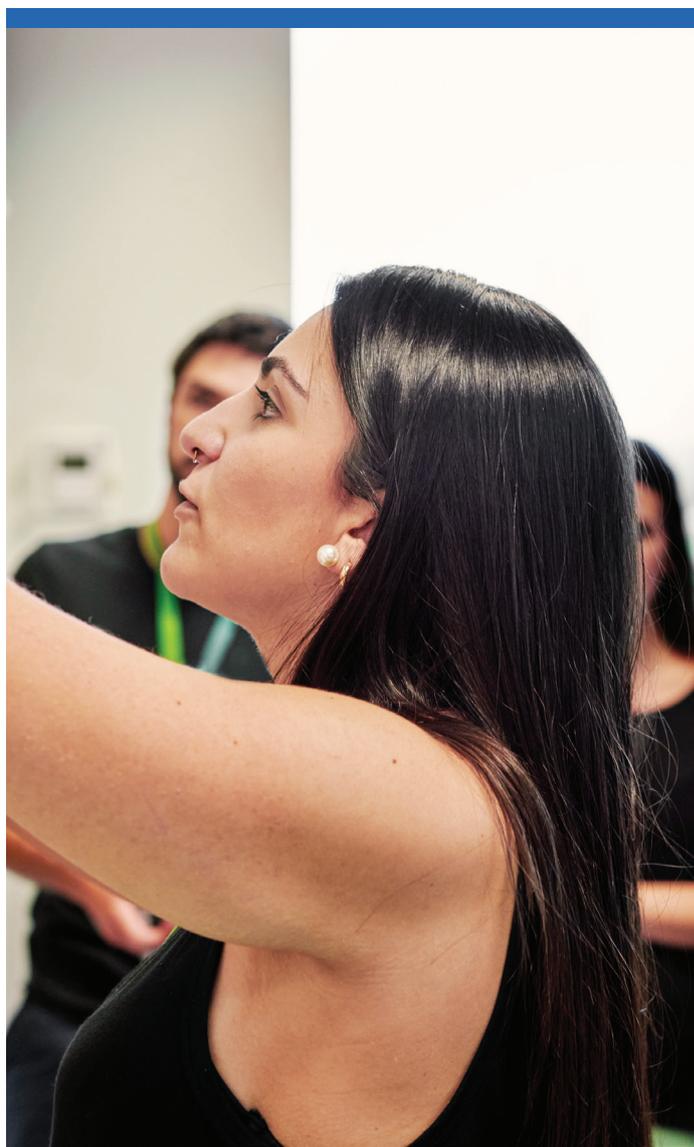
Compartilhar ambientes virtuais com profissionais, de acordo com seus interesses e que gerem conteúdo, pode ser um meio de seguir aprendendo e se desenvolvendo como profissional, além de ser uma oportunidade de se relacionar com novas pessoas.

Construa sua rede de contatos

É importante cuidar das conexões que temos no LinkedIn. Se conectar com usuários que têm relação com seus objetivos profissionais pode abrir portas para que tanto empresas, quanto profissionais te conheçam ou até mesmo te contratem.

Continue se capacitando

Aprenda novas habilidades que permitam explorar diferentes possibilidades e oportunidades no mercado de trabalho. No LinkedIn, é possível acessar mais de 200 cursos online em português para adquirir e aperfeiçoar as competências técnicas e comportamentais mais demandadas no mercado. As empresas estão em plena transformação, por isso, a adaptação tem um papel fundamental neste processo. Atualmente, 92% dos recrutadores afirmam que as soft skills (criatividade, resiliência, proatividade ou trabalho em equipe) são tão essenciais como a história curricular e profissional.



O aprendizado contínuo no futuro do trabalho

O aprendizado é um processo que perdura por toda sua vida profissional. É importante estar sempre aberto a adquirir novos conhecimentos para se tornar um bom ativo para as empresas. Tratam-se de competências profissionais, mas também de habilidades sociais que visam a adaptação a um mercado de trabalho que está em constante mudança.

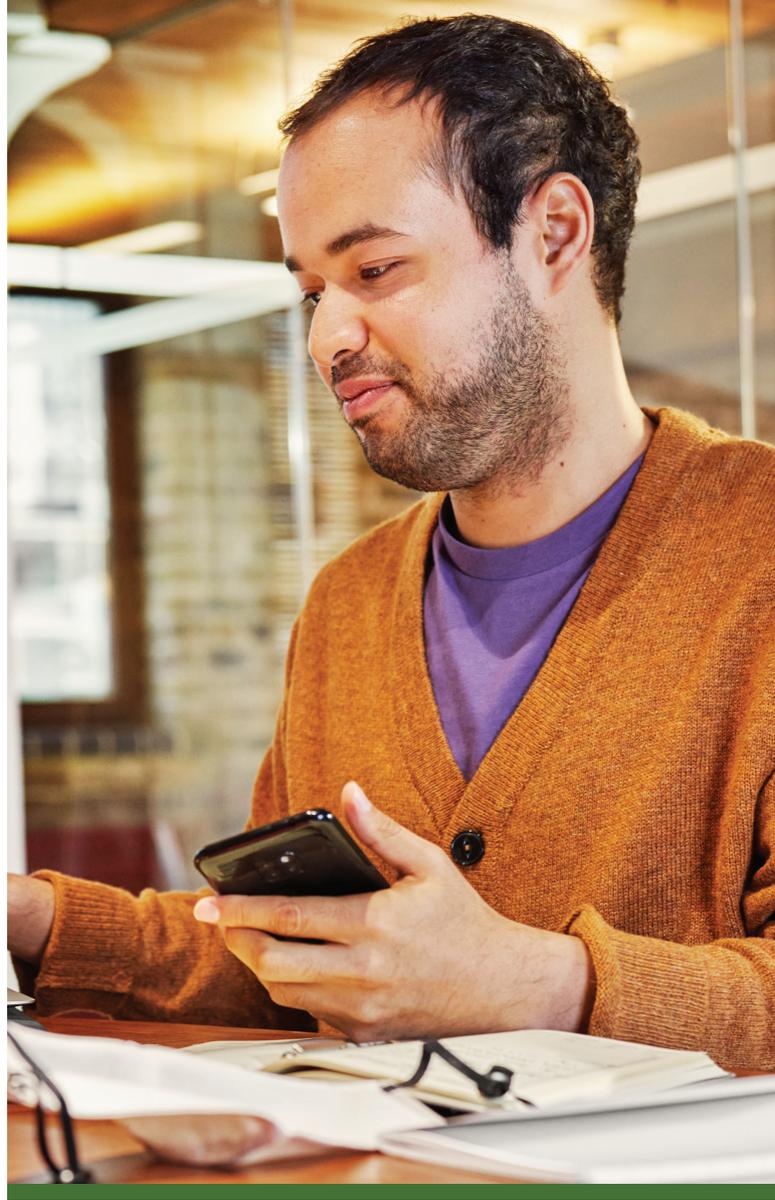
O que aprender? E como?

O Fórum Econômico Mundial de 2018 já apontava que 75 milhões de empregos desapareceriam antes de 2022 nas 20 principais economias do mundo e que, ao mesmo tempo, seriam criados outros 133 milhões impulsionados pelo avanço da tecnologia e da transformação digital. Por conta da pandemia, esta previsão está cada vez mais perto de se tornar realidade.



Entre os empregos em alta para 2021, encontramos cargos ligados ao comércio eletrônico, marketing digital, serviços de atendimento ao cliente e análise de dados como alguns dos destaques. São categorias que, de acordo com a pesquisa mais recente do LinkedIn, mostraram um crescimento estável no último ano e que podem se converter em boas oportunidades. No LinkedIn Learning, te ajudamos a adquirir as competências necessárias - por meio de cursos gratuitos - para este novo cenário e a usar a plataforma da melhor maneira possível: **“Como aproveitar ao máximo o LinkedIn”**.

A digitalização das empresas faz com que o aprendizado do trabalhador seja ainda mais necessário. Em questão de dias, as casas se tornaram escritórios e todos se viram obrigados a adquirir novas habilidades, sendo a principal delas a capacidade de adaptação. É preciso aprender a trabalhar em um ambiente virtual em que a interação natural desaparece. Como, por exemplo, dar ou receber feedback construtivo e positivo que ajude a manter as pessoas motivadas e comprometidas com a organização, e ainda, como gerenciar sua energia e desenvolver rotinas que melhorem sua qualidade de vida e produtividade. Essas são competências essenciais para lidar com estas mudanças de maneira bem-sucedida.



LinkedIn Learning

é uma ferramenta bastante útil para adquirir essas novas necessidades de aprendizado ao oferecer uma formação em torno do conceito de “trabalho a distância” que ajuda os trabalhadores a desenvolver novas competências sociais.

Alguns dos cursos mais populares são:

- LinkedIn para Busca de Oportunidades: impulse sua carreira
- Como desenvolver sua inteligência emocional
- Fundamentos de gestão ágil

O aprendizado contínuo se apresenta como um ótimo meio para adquirir as habilidades que te ajudam a se destacar e melhorar suas perspectivas de

emprego. Além disso, o LinkedIn Learning conta com a função de validação das competências que verificam o conhecimento que foi adquirido.

Por outro lado, os grupos do LinkedIn também têm se mostrado lugares importantes de aprendizado com os usuários das comunidades afirmando que se sentem conectados com outras pessoas que estão na mesma situação que eles, o que os ajuda a se manterem motivados.

O que dizem os especialistas?



Ana Minuto

CEO da Minuto Consultoria Empresarial e Carreira

“Protagonismo e o aprendizado ao longo da vida. É você que monta seu plano de conhecimento, é você que assume as rédeas. Ao invés de segurança no emprego, a prioridade é a empregabilidade. Inteligência e bem-estar emocional são os principais indicadores de sucesso.”



Cristiano Santos

LinkedIn Top Voice, consultor de mídias sociais e marketing digital

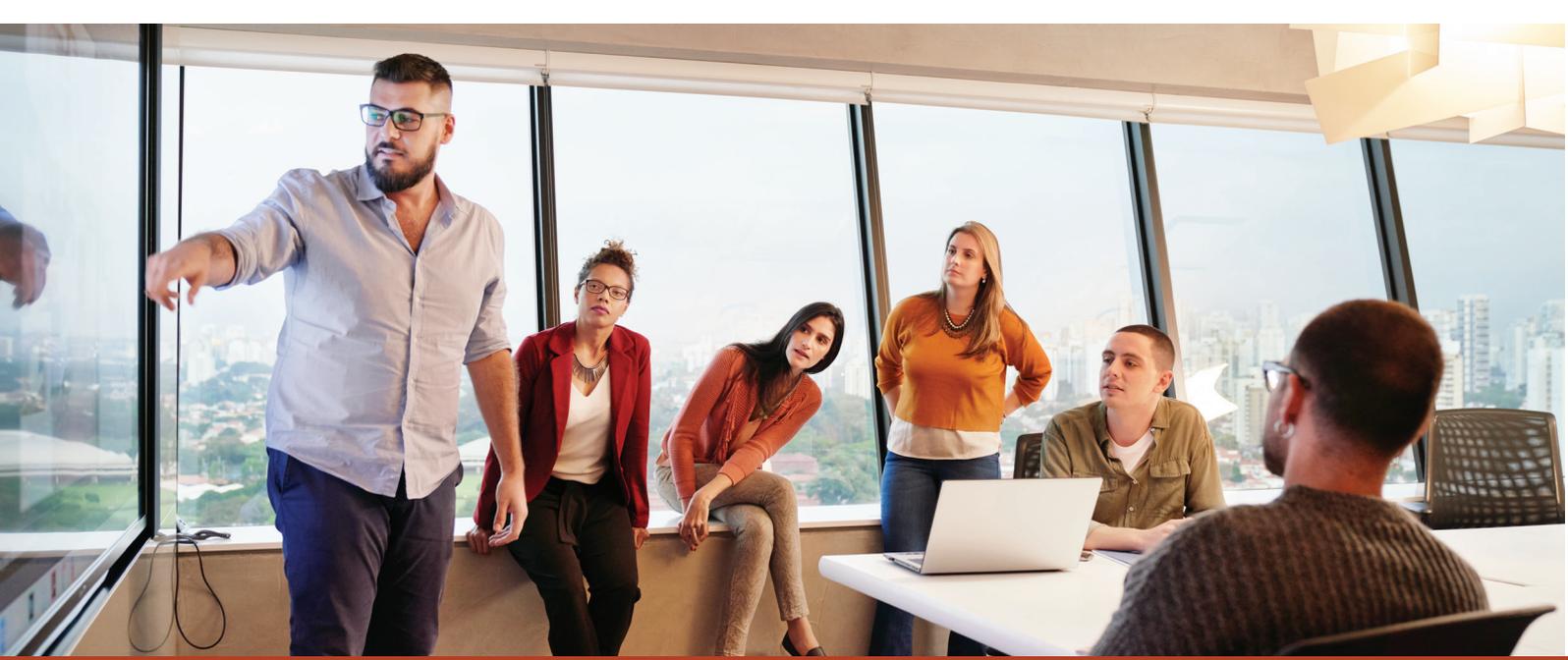
“O LinkedIn vai muito além de um currículo online e, por isso, é extremamente importante que os profissionais em busca de recolocação utilizem ao máximo os recursos da rede, através do consumo, da criação de conteúdo de qualidade e também da construção de um relacionamento de valor com suas conexões.”



Taís Targa

LinkedIn Top Voice, especialista em carreira e recolocação, autora do livro *Você de Emprego Novo*

“É importante intensificar sua presença online e fazer contatos com quem pode lhe dar dicas e orientações sobre o mercado. Reveja dentre seu networking os profissionais que deseja se (re)aproximar. Faça uma lista de contatos: ex-líderes, profissionais de RH e outros que você considera serem bem relacionados. Uma abordagem introdutória pode ser o questionamento sobre o que seu contato acredita que acontecerá no mercado. Muitas pessoas se sentem valorizadas em fazer previsões.”



Capítulo 2

LinkedIn como apoio para empreendedores, pequenas e médias empresas

Empreender é uma tarefa complicada. Os medos da primeira vez se somam com outras variáveis que podem acarretar um desafio para o êxito de uma grande ideia. A Covid-19 é um fator que não estava nos planos de negócios de ninguém, mas que obrigou todos a modificarem a rota das empresas, sobretudo, das menores. As PMEs também já se sentem preparadas para encarar os desafios do mercado pós-pandemia. De acordo com um estudo da Edelman, encomendado

pela Microsoft, para a maioria das pequenas e médias empresas (78%), a adoção de novas tecnologias é o que elas enxergam como a mudança mais fácil para a retomada. O LinkedIn nasceu com o objetivo de criar oportunidades econômicas para cada membro do mercado de trabalho e ser o lugar onde os negócios são feitos em qualquer escala. Nesse sentido, sempre estivemos ao lado do pequeno e médio empresário, dando-lhe todo o apoio de uma comunidade que faz seu negócio prosperar. Como empreendedor(a), estar presente na rede social profissional mais importante do mundo ajuda a:

Divulgar sua marca

Criar um perfil profissional no LinkedIn, como freelancer ou pequena empresa, permite mostrar quem você é e construir a credibilidade da sua marca. Sabemos que dar um rosto à empresa, incorporando uma foto, traz 9 vezes mais oportunidades de conexão, 21 vezes mais visualizações e até 36 vezes mais número de mensagens.

Expandir o escopo de seu negócio

O LinkedIn possibilita que você aproveite o poder das conversas entre os usuários para divulgar os benefícios da sua marca, pois torna mais fácil para você se conectar com conhecidos (amigos, fornecedores, clientes recentes) e acessar pessoas que não o conhecem, mas com as quais você deseja se conectar. De acordo com nossos dados, 51% dos empreendedores que contratam um freelancer, o encontram por meio de uma recomendação.

Participar de grupos que compartilham seus mesmos interesses

Esta prática te ajuda a criar uma comunidade e a acessar novas e melhores ideias. Como inspiração, alguns dos grupos mais ativos são os seguintes:

Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas - PME's: grupo de discussão para avaliar Estratégias e Técnicas de Gestão para o Desenvolvimento Sustentável das Empresas de Pequeno e Médio Portes

Empreendedores & Pequenos Negócios: grupo de empreendedores, executivos e proprietários de pequenas empresas para trocar informações, tirar dúvidas sobre abertura, alteração e baixa no registro de microempresas.

Micro e Pequenas Empresas: espaço para discussão para micro e pequenos empresários que buscam na troca de experiências soluções práticas e acessíveis a suas empresas.

Aumentar sua visibilidade nas páginas da empresa

As páginas das empresas são vitrines perfeitas para compartilhar novidades (prêmios e novos clientes, por exemplo) que ajudam a direcionar o tráfego para o seu site e/ou atrair talentos.

Atrair novos clientes

O LinkedIn lançou recentemente a Página de Serviços para que freelancers e proprietários de pequenas empresas possam criar listas de atividades que oferecem para ajudar a atrair o público.

Construindo um negócio resiliente

A Covid-19 testa constantemente a resiliência das organizações. Sabemos que a capacidade de se adaptar a um ambiente cheio de incertezas parece ilimitada e, com muitos meses neste cenário desafiador, às vezes, é difícil se manter de pé. Nós, do LinkedIn, queremos ajudá-lo(a) a navegar nessas águas turbulentas, fornecendo uma série de recursos para facilitar sua jornada:

Acesso a cursos

Aprender é uma parte muito importante dessa adaptação constante na qual você está imerso(a). Sabemos que nem todas as pequenas organizações e freelancers têm tempo para investir em treinamento, mas para aqueles que têm, o LinkedIn Learning criou uma lista de cursos especialmente desenvolvidos para eles, desde como gerenciar o estresse até como montar um site, com a intenção de minimizar os impactos nos negócios:

- LinkedIn: tudo o que você precisa saber para ter sucesso nos negócios
- Como superar os desafios e se reinventar em tempos difíceis
- Liderando mudanças





Organização de eventos virtuais

Limitações de capacidade e restrições de mobilidade impostas pelas autoridades de saúde têm adiado/cancelado muitos eventos e reuniões presenciais, o que pode significar perda de vendas e novos clientes para as empresas. Para superar este cenário, habilitamos uma ferramenta na plataforma, o [LinkedIn Eventos](#), que permite comemorar e participar de eventos profissionais de forma virtual. É possível convidar seus contatos online, gerenciar as iniciativas e bater um papo com os participantes, bem como continuar o relacionamento online assim que o evento terminar.

Apoio da comunidade e conteúdo motivador

Por meio de nossa [página para pequenas empresas](#), oferecemos recursos e dicas diárias para te ajudar a seguir em frente. Além disso, realizamos periodicamente eventos nos quais compartilhamos as lições aprendidas.

Informações atualizadas sobre tudo relacionado à Covid-19

Descubra em nosso [centro de recursos](#) tudo o que estamos fazendo para preservar a saúde de nossos usuários e mantê-los informados e conectados.

O que dizem os especialistas?



Ana Fontes

LinkedIn Top Voice, fundadora da Rede Mulher Empreendedora e presidente do Instituto RME

“Encontre pessoas que te motivam, se organize financeiramente, cuide da sua saúde emocional e busque por capacitações.”



Cristiano Santos

LinkedIn Top Voice, consultor de mídias sociais e marketing digital

“O LinkedIn é um excelente canal para os negócios onde as pequenas e médias empresas, assim como os empreendedores, encontram um espaço para divulgar seus produtos e serviços. Além disso, é importante lembrar que o relacionamento próximo com clientes e fornecedores acaba humanizando todo o processo para a geração de melhores resultados.”



Fabrício Oliveira

LinkedIn Top Voice, professor, pesquisador e empreendedor

“Algumas dicas importantes para o pequeno empreendedor: procure saber os Fatores Críticos de Sucesso, diferencie seu produto no mercado e estude sobre Marketing Digital. Esses pontos poderão fazer a diferença no sucesso do seu negócio.”

Metodologia do estudo

O estudo foi realizado com 2.012 brasileiros que ficaram desempregados antes ou como consequência da pandemia de Covid-19, pelo Censuwide, entre 28 de outubro e 5 de novembro de 2020.



#LinkedInTeApoia

