

Participe e aproveite nosso evento também no LinkedIn

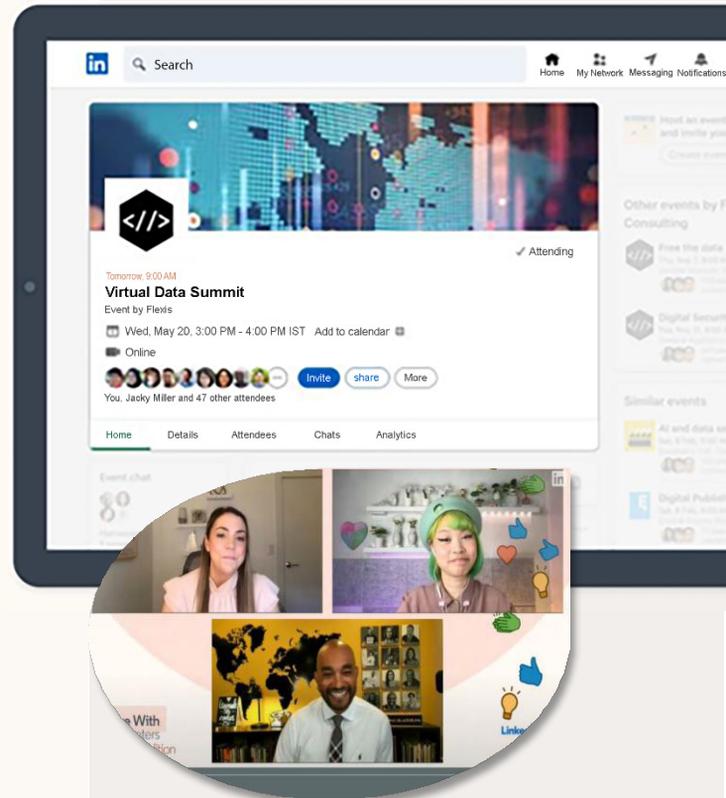
Para tornar nosso evento ainda mais valioso para participantes, expositores e palestrantes, fechamos uma parceria com o LinkedIn Events.

Participe do nosso evento no LinkedIn para encontrar outros participantes e ganhar visibilidade na principal plataforma global de negócios.

As empresas podem engajar a comunidade do evento para amplificar a sua divulgação

Destaque sua participação, sua marca e seus produtos para todos os participantes do evento e, por meio da interação deles com seu conteúdo, crie um alcance mais amplo no LinkedIn.

Compartilhe conteúdo com o qual a comunidade do evento possa se identificar e reagir; notifique suas redes e inclua parceiros de negócios na discussão.



- ✓ Os participantes podem ver os perfis de outros participantes, encontrar novos contatos comerciais, fazer networking e participar de conversas
- ✓ Os palestrantes podem interagir com a comunidade do evento e criar conteúdo para gerar conversas e engajamento
- ✓ As empresas podem garantir a presença de suas marcas e produtos na plataforma líder global de B2B

Empresas: selecionem as melhores práticas do LinkedIn Events



- ✓ Peça à sua equipe de vendas e de eventos para compartilhar com os clientes antes do evento e fazer publicações curtas durante o evento.
- ✓ Comece a compartilhar antes do evento com algumas publicações por semana. Observe qual obtém o melhor resultado e adicione novas publicações mais próximo ao evento.
- ✓ Inclua hashtags e @menções relevantes em sua publicação para que a conversa alcance as pessoas certas.
- ✓ Interaja com públicos existentes do LinkedIn (seguidores, grupos, etc.) e envie comunicados para parceiros de negócios para destacar a sua presença no LinkedIn.

Compartilhe uma publicação agora

Inicie conversas: uma **publicação curta** é o compartilhamento em sua forma mais simples. Isso facilita a publicação consistente sobre tópicos interessantes, o compartilhamento de notícias do setor ou o engajamento por meio de perguntas.

Dica: use hashtags e @menções para que as pessoas possam encontrar seu perfil com mais facilidade. Hashtags de nicho (#marketingdeconteúdoB2B, por exemplo) estabelecem sua área de especialização e apresentam desempenho superior em comparação com hashtags mais genéricas (como #marketing).



Destaque-se no feed: imagens e vídeos adicionam impacto visual às suas publicações e contam histórias de um jeito que vai além das palavras.

Dica: não é necessário criar algo altamente elaborado e com aparência profissional para garantir a eficiência. Na realidade, conteúdos mais realistas e autênticos têm mais chances de engajar pessoas.