

30 abordagens para iniciar conversas no LinkedIn

Templates para prospecção B2B

Baseado na análise de:

- **139.846** abordagens comerciais no LinkedIn
- **24.908** conversas iniciadas

Estudos de Prospecção B2B no LinkedIn



O QUE ANALISAMOS

139.846 abordagens comerciais no
LinkedIn



24.908 conversas iniciadas



Interações comerciais em diversos
setores

O QUE VOCÊ ENCONTRARÁ AQUI

30 templates de abordagem para iniciar
conversas no LinkedIn

- ✓ conexão inicial
- ✓ perguntas de abertura
- ✓ mensagens de networking
- ✓ abordagens de benchmark
- ✓ estruturas de conversa

SUMÁRIO

Estatísticas do estudo	3
CATEGORIA 1 — CONEXÃO INICIAL	6
CATEGORIA 2 — CURIOSIDADE PROFISSIONAL	7
CATEGORIA 3 — CONTEXTO DE MERCADO	8
CATEGORIA 4 — BENCHMARK E PROCESSOS	9
CATEGORIA 5 — DESAFIOS E APRENDIZADO	10
CATEGORIA 6 — NETWORKING E CONVERSA ABERTA	11





ESTATÍSTICAS DO ESTUDO — PROSPECÇÃO NO LINKEDIN

Base Analisada

- 139.846 abordagens comerciais analisadas no LinkedIn
- 24.908 conversas comerciais iniciadas

Indicadores Observados

Taxa média de conversas iniciadas \approx 17,8% das abordagens geraram resposta ou interação.

Isso significa que aproximadamente:

1 em cada 6 abordagens gera uma conversa inicial no LinkedIn.

Volume de interações analisadas

Para chegar a esses números foram analisados:

- convites enviados
- mensagens após conexão
- respostas dos leads
- interações comerciais
- conversas que evoluíram para interesse

Padrões observados nas conversas que geraram resposta

Ao analisar milhares de conversas no LinkedIn foi possível observar que interações positivas geralmente incluem:

- uma mensagem inicial contextual
- linguagem simples e direta
- abordagem conversacional
- perguntas abertas que incentivam resposta

Por que isso importa

Iniciar conversas no LinkedIn não depende apenas de enviar mensagens.

A forma como a abordagem é estruturada influencia diretamente a probabilidade de resposta.

Por isso este estudo reúne:

- 30 estruturas de mensagens utilizadas para iniciar conversas comerciais no LinkedIn.

Esses templates representam diferentes formas de abertura de conversa observadas ao longo das campanhas analisadas.

Observação de uso

As mensagens nesse PDF foram organizadas por categoria para facilitar a adaptação conforme o contexto da abordagem.

Elas não devem ser copiadas literalmente. O ideal é ajustar linguagem, tema e contexto de acordo com o perfil do lead e o mercado.



CATEGORIA 1 — CONEXÃO INICIAL

Template 1

Olá [Nome], tudo bem?

Obrigado por aceitar a conexão aqui no LinkedIn.
Gosto de ampliar minha rede com profissionais da área de [área].

Template 2

Obrigado pela conexão, [Nome].

Sempre gosto de trocar ideias com pessoas que atuam em [segmento] aqui no LinkedIn.

Template 3

Olá [Nome], prazer em conectar por aqui.

Vi que você atua em [área] e achei interessante nos conectarmos no LinkedIn.

Template 4

Obrigado por aceitar a conexão no LinkedIn.

Tenho buscado acompanhar mais de perto o que profissionais da área de [segmento] têm discutido.

Template 5

Olá [Nome], obrigado pela conexão.

Sempre é bom conhecer profissionais da área aqui na rede.



CATEGORIA 2 — CURIOSIDADE PROFISSIONAL

Template 6

Uma curiosidade profissional:

qual tem sido o principal foco da sua área neste momento?

Template 7

Tenho acompanhado algumas discussões interessantes aqui no LinkedIn sobre [tema].

Esse assunto também aparece nas conversas por aí?

Template 8

Tenho visto algumas mudanças interessantes no mercado.

Como isso tem impactado o trabalho de vocês?

Template 9

Tenho conversado com alguns profissionais da área aqui no LinkedIn sobre desafios recentes.

Como isso aparece na sua realidade hoje?

Template 10

Tenho observado diferentes formas de lidar com [tema].

Como vocês têm feito aí?



CATEGORIA 3 — CONTEXTO DE MERCADO

Template 11

Tenho visto muitas empresas discutindo novas formas de crescimento.

Esse tema também está em pauta por aí?

Template 12

Tenho acompanhado algumas mudanças no mercado de [setor].

Quais você acredita que mais impactaram sua área?

Template 13

Algumas tendências têm mudado bastante o mercado.

Quais mudanças mais afetaram sua área recentemente?

Template 14

Tenho buscado entender como diferentes empresas estão lidando com [tema].

Como vocês organizam isso hoje?

Template 15

Tenho visto algumas empresas revisando processos internos.

Isso também está acontecendo por aí?



CATEGORIA 4 — BENCHMARK E PROCESSOS

Template 16

Tenho conversado com algumas empresas para entender como organizam seus processos.

Como isso funciona aí hoje?

Template 17

Tenho buscado aprender com diferentes profissionais do setor.

Como vocês costumam lidar com [tema]?

Template 18

Tenho trocado experiências com algumas empresas do mercado.

Sempre surgem perspectivas interessantes.

Template 19

Tenho visto empresas estruturando processos de maneiras bem diferentes.

Como vocês organizam isso hoje?

Template 20

Tenho acompanhado algumas práticas interessantes no mercado.

Vocês chegaram a testar algo nesse sentido?



CATEGORIA 5 — DESAFIOS E APRENDIZADO

Template 21

Sempre gosto de aprender com quem atua no mercado.

Qual tem sido o maior desafio da sua área atualmente?

Template 22

Tenho conversado com algumas empresas para entender melhor certos desafios do mercado.

Como isso aparece por aí?

Template 23

Tenho aprendido bastante conversando com profissionais do setor.

Quais temas têm aparecido com mais frequência nas suas conversas?

Template 24

Na sua visão, qual tem sido a maior mudança no seu mercado recentemente?

Template 25

Se você pudesse mudar algo na forma como sua área trabalha hoje, o que seria?



CATEGORIA 6 — NETWORKING E CONVERSA ABERTA

Template 26

Sempre gosto de ampliar meu networking com pessoas da área.

Como tem sido sua experiência no mercado recentemente?

Template 27

Tenho buscado conhecer melhor profissionais que atuam em [segmento].

Sempre surgem boas trocas de experiência.

Template 28

Aproveitando nossa conexão:

quais temas têm sido mais discutidos no seu mercado ultimamente?

Template 29

Gosto de conversar com pessoas que acompanham o mercado de perto.

Quais mudanças mais chamaram sua atenção recentemente?

Template 30

Aproveitando nossa conexão aqui no LinkedIn:

qual tem sido o principal foco da sua área neste momento?

Quer prospectar mais leads
B2B no LinkedIn de maneira
estrategica?

Conheça o Catacliente!



- ✔ Automatize prospecções personalizadas
- ✔ Agilize seus follow-ups
- ✔ Multiplique suas reuniões

Acesse:

www.catacliente.com.br