* [Início](https://contentmarketingbrasil.com.br/)
* [Análise de Site](https://contentmarketingbrasil.com.br/analise-e-diagnostico-do-site/)
* [Criação de Sites](https://contentmarketingbrasil.com.br/criacao-de-sites/)
* [Planos](https://contentmarketingbrasil.com.br/planos/)
* [Blog](https://contentmarketingbrasil.com.br/blog/)
* [Trabalhe Conosco](https://contentmarketingbrasil.com.br/trabalhe-conosco/)
* [Contato](https://contentmarketingbrasil.com.br/contato/)
* [Agência de Seo](https://contentmarketingbrasil.com.br/agencia-de-seo/)



**Estatísticas do LinkedIn que você deve conhecer em 2022**

A mídia social serve a muitos propósitos diferentes. As pessoas acessam o Facebook e o Twitter em busca de esportes, memes e entretenimento. Eles navegam no Instagram e no Pinterest em busca de belas imagens e inspiração. Mas quando se trata de oportunidades de [negócios e networking profissional](https://contentmarketingbrasil.com.br/), o LinkedIn é o lugar para estar.

Por que você deve examinar mais de perto as estatísticas de 2022 do LinkedIn? Porque o LinkedIn, apelidado de “site de rede social profissional”, é o maior e mais impactante de seu tipo.

Se você está procurando maneiras de impulsionar seus esforços de gerenciamento de mídia social no próximo ano, é essencial ter uma perspectiva de nível de indústria e uma compreensão do que está gerando as últimas estatísticas de marketing do LinkedIn.

Esta postagem do blog analisa algumas das estatísticas de marketing mais significativas do LinkedIn. As categorias de recursos no site, dados demográficos, recrutamento, geração de leads e tendências de marketing serão o foco principal de nosso blog de estatísticas do LinkedIn 2022. Vamos lá.

**Estatísticas do LinkedIn relacionadas aos recursos do site**

O LinkedIn tem se mostrado altamente eficaz em ajudar os usuários a fazer conexões profissionais e comerciais significativas.

Isso porque permite a filtragem de métricas não comerciais, um recurso que não é priorizado por outras redes sociais. Considere esse recurso ao formular um plano de marketing digital do LinkedIn e conecte-se com empresas e profissionais alinhados com seus valores e nicho.

Você pode usar operadores booleanos (AND, OR, NOT ou AND NOT) para filtrar os resultados da pesquisa para o seguinte:

**•** **Nível de antiguidade**
**• Cargo**
**• Anos de experiência**
**• Empresa**

Esses são recursos valiosos de marketing de mídia social do LinkedIn que você pode aproveitar. Para aumentar suas conexões, sua estratégia de marketing do LinkedIn deve incluir um perfil otimizado.

Etapas simples, como adicionar uma foto de fundo e uma imagem de perfil, escrever um resumo atraente e usar um cargo como título, são muito úteis.

Aqui estão algumas estatísticas do LinkedIn que os caçadores de empregos devem analisar:

**•** Ao adicionar uma foto do seu perfil no LinkedIn, você aumenta sua taxa de vista de perfil de **14X** ( [LinkedIn](https://www.linkedin.com/business/talent/blog/product-tips/tips-for-picking-the-right-linkedin-profile-picture%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2019).
**•** Preste atenção aos alertas de emprego e seja um dos primeiros a responder a novas ofertas de emprego. Isso aumenta suas chances de obter uma resposta do empregador em quatro vezes ( LinkedIn , 2021).

Claro, existem muitas [estratégias de marketing](https://contentmarketingbrasil.com.br/as-cinco-principais-estrategias-de-marketing-digital-para-2022-que-voce-precisa-conhecer/) de mídia social no LinkedIn semelhantes às do Facebook e outras plataformas. Mas algumas das estratégias e recursos mais poderosos que você deve aproveitar em sua estratégia do LinkedIn incluem o seguinte:

**•** Hashtags de comentários, que são indexadas neste portal social
**•** O frame #OpenToWork na foto do seu perfil se você estiver procurando por um emprego
**•** O frame #Hiring na foto do seu perfil se estiver procurando contratar alguém
**•** O link deslizar para cima recurso nas histórias para aumentar a visibilidade do conteúdo

Há, no entanto, um recurso que os profissionais de marketing e candidatos a emprego têm, de certa forma, ignorado – **conteúdo compartilhável e vinculável** .

Apenas um por cento dos usuários regulares mensais do site publicam conteúdo que pode ser compartilhado ou vinculado. Mas o conteúdo é um elemento essencial do marketing de mídia social do LinkedIn que todos deveriam aproveitar.

Uma estratégia de marketing eficaz no LinkedIn deve incluir a criação e o compartilhamento de conteúdo relevante.

O site permite que você use diferentes formatos de conteúdo, incluindo vídeo, apresentações de slides e até links para o seu site. Ter esses elementos em sua estratégia do LinkedIn o colocará entre os três milhões de usuários ou contas que tendem a obter um total agregado de 9 bilhões de impressões.

**Estatísticas do LinkedIn 2022 e dados demográficos**

Uma das estatísticas de marketing genuinamente notáveis ​​do LinkedIn envolve dados demográficos. O portal de mídia social possui mais de 800 milhões de membros em 200 países em todo o mundo.

Uma figura incrível que pode inspirar qualquer pessoa que trabalhe em sua estratégia de marketing digital no LinkedIn. Na verdade, em dezembro de 2021, a plataforma foi lançada em hindi para dar suporte a outro mercado de 600 milhões.

Dê uma olhada nas seguintes estatísticas do LinkedIn: A empresa foi lançada em 2003 e aumentou seu número de membros para 1,6 milhão dois anos depois. O crescimento foi lento naqueles primeiros anos. Mas quando a empresa abriu o capital em 2011, tinha 400 milhões de usuários ( Buffer , 2017). Atingiu a marca de meio bilhão em 2017.

Aqui está um resumo das estatísticas críticas do LinkedIn relacionadas ao uso e dados demográficos ( LinkedIn , 2021):

**•** Quarenta por cento do total de usuários acessam a plataforma diariamente.
**•** O site tem um crescimento de 42 por cento ano a ano (YoY).
**•** Setenta e cinco por cento dos usuários do LinkedIn moram fora dos Estados Unidos.
**•** Mais de 48 por cento dos usuários são da América do Norte e da Europa.
**•** Cerca de 194 milhões de usuários são da América do Norte e 166 milhões são da Europa.
**•** Quarenta e quatro por cento dos usuários levam para casa $ 75.000 por ano.
**•** A maioria dos usuários é da Ásia-Pacífico (cerca de 201 milhões).
**•** Cerca de 65 milhões de usuários são do Oriente Médio.
**•** Aproximadamente 121 milhões de usuários são da América Latina.

Também se estima que 43,1 por cento dos usuários são mulheres, enquanto 56,9 por cento são homens ( [Estatista](https://www.statista.com/statistics/933964/distribution-of-users-on-linkedin-worldwide-gender/) , 2021).

As usuárias do LinkedIn tendem a ser mais seletivas em relação às candidaturas a empregos, aplicando-se a empregos 20 por cento menos em comparação com os homens – esta é uma das estatísticas do LinkedIn mais importantes para recrutadores.

No entanto, as mulheres no LinkedIn tendem a ter 16 por cento mais probabilidade de serem contratadas do que os homens ( Relatório de Insight de Gênero do LinkedIn ).

**Estatísticas de recrutamento**

O recrutamento de empregos é um dos principais motivos pelos quais os usuários estão no LinkedIn. Portanto, é uma área crítica de marketing do LinkedIn que você precisa considerar:

**•** Quarenta e cinco milhões de usuários procuram empregos no site todas as semanas ( [LinkedIn](https://news.linkedin.com/about-us%22%20%5Cl%20%22Statistics%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021).
**•** Mais de 50 milhões de empresas listadas estão no LinkedIn ( [LinkedIn](https://economicgraph.linkedin.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021).
**•** Quinze por cento de todos os empregos eram trabalhos remotos em 2020 ( [LinkedIn](https://blog.linkedin.com/2020/november/20/what-you-need-to-know-to-get-hired-this-month-november-2020%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2020).
**•** As postagens de emprego remotas aumentaram 357% em 2021 – um número importante a ser considerado em suas campanhas do LinkedIn ( [LinkedIn Workforce Insights](https://www.linkedin.com/pulse/employers-catch-remote-job-posts-rise-457-tech-media-lead-anders/%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021).
**•** Alguém é contratado a cada três minutos por meio do LinkedIn ( LinkedIn , 2020).
**•** Cerca de 85 por cento dos recrutadores usam esta plataforma social para verificar os antecedentes dos candidatos ( RezRunner, 2020).
**•** Nove em cada dez membros do LinkedIn estão abertos para procurar novas oportunidades de emprego ( LinkedIn , 2021).
**•** Outros 40% dos usuários tendem a mudar para outra posição em quatro anos ( [LinkedIn Marketing Blog](https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/trends-tips/b2b-video-marketing-in-2021-the-top-trends%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2020).

Uma das estatísticas mais interessantes do LinkedIn é que, durante a pandemia de 2020, o site viu um aumento no número de empregos remotos postados, até seis vezes mais em comparação com os anos anteriores. Esse fato mostra uma mudança no emprego preferido e nas tendências reais do LinkedIn.

**Geração de leads usando LinkedIn**

Além de networking e recrutamento, parte do desenvolvimento de sua estratégia de marketing digital no LinkedIn deve se concentrar na geração de leads. As pessoas costumam passar o tempo em outras redes sociais. Mas quando se trata de LinkedIn, eles tendem a *investir* tempo na plataforma.

Preste atenção às seguintes estatísticas de marketing do [LinkedIn](https://business.linkedin.com/content/dam/me/business/en-us/marketing-solutions/resources/pdfs/tactical-plan-ebook-2019.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) ( [LinkedIn](https://business.linkedin.com/content/dam/me/business/en-us/marketing-solutions/resources/pdfs/tactical-plan-ebook-2019.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2019).

**•** Oitenta por cento da geração de leads online business-to-business (B2B) vem do LinkedIn.
**•** Quarenta e três por cento dos profissionais de marketing na rede social afirmam ter contratado pelo menos um [cliente](https://contentmarketingbrasil.com.br/atendimento-ao-cliente-o-que-e-e-como-melhora-lo/) usando a plataforma.
**•** Setenta e nove por cento dos profissionais de marketing acreditam que esta plataforma é uma ótima ferramenta de geração de leads.
**• As** estatísticas mostram que, já em janeiro de 2020, os profissionais de marketing alcançaram 663,3 milhões de pessoas por meio da publicidade nas redes sociais do LinkedIn .
**•** Os anúncios do portal atingem cerca de 1,6% de crescimento por trimestre.
**•** Os principais mercados alcançados pelos anúncios do LinkedIn são os EUA (162,5 milhões de usuários alcançados) e a Índia (62 milhões de usuários alcançados).

**Tendências do LinkedIn para profissionais de marketing**

Agora, vamos examinar algumas estatísticas de marketing do LinkedIn. Mencionamos anteriormente que apenas algumas empresas e usuários postam conteúdo. Mas aqueles que o fazem parte de sua estratégia de marketing do LinkedIn direcionam grandes volumes de tráfego para seus sites.

Não é surpreendente que muitos profissionais de marketing B2B prefiram o LinkedIn. Em uma pesquisa B2B de 2018, 97 por cento dos entrevistados relataram ter usado o LinkedIn para suas iniciativas de marketing de conteúdo.

Comparativamente, Twitter e Facebook obtiveram 87% e 86% de popularidade entre os profissionais de marketing – estatísticas interessantes de marketing do LinkedIn para especialistas em mídia social ( Content Marketing Institute , 2018).

Aqui estão mais algumas estatísticas relacionadas, impulsionadas pelas últimas tendências do LinkedIn:

**• As** marcas que publicam anúncios no site obtêm um aumento na intenção de compra de até 33% ( [LinkedIn](https://business.linkedin.com/marketing-solutions/audience%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021).
**• As** campanhas publicitárias do LinkedIn alcançam 13 por cento de todos os públicos em todo o mundo ( Hootsuite , 2020).
**•** As postagens de vídeo tendem a ser compartilhadas 20 vezes mais. **Dica profissional:** Crie mais campanhas de vídeo no LinkedIn ( [Lin](https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/social-media-marketing/how-to-grow-your-organic-following-on-linkedin%22%20%5Ct%20%22_blank)k[edIn Marketing Blog](https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/social-media-marketing/how-to-grow-your-organic-following-on-linkedin) , 2020).
**•** Os funcionários têm 14 vezes mais probabilidade de compartilhar o conteúdo do seu site para apoiar o seu negócio ( [LinkedIn](https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/linkedin-pages/linkedin-pages-and-elevate-better-together%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021).
**•** Imagens maiores obtêm taxas de cliques (CTR) 38 por cento mais altas, o que é um detalhe importante ao criar o conteúdo para sua [otimização de mecanismo de pesquisa](https://thriveagency.com/digital-marketing-services/search-engine-optimization-seo/)(SEO) e campanhas de pagamento por clique (PPC). Para referência, recomenda-se 1.200 x 627 pixels ( [LinkedIn](https://business.linkedin.com/marketing-solutions/success/best-practices/sponsored-content-tips%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021).
**•** O alcance do anúncio aumentou 3,5% no último trimestre de 2021. Isso significa que suas campanhas de anúncios no LinkedIn podem alcançar 25 milhões de pessoas a mais em todo o mundo ( Hootsuite , 2020).
**• O** LinkedIn foi eleito a fonte de conteúdo mais confiável e “a plataforma mais confiável” para a reputação da marca ( LinkedIn , 2019).
**• O** LinkedIn é 277% mais eficaz para geração de leads do que plataformas como Facebook e Twitter ( HubSpot , 2020).
**•** Espere que 30 por cento do seu engajamento venha dos funcionários ( LinkedIn, 2021).

**Observação importante** : Cinquenta e sete por cento do tráfego do LinkedIn vem de dispositivos móveis ( [LinkedIn](https://business.linkedin.com/marketing-solutions/audience%22%20%5Ct%20%22_blank) , 2021). É quase uma divisão uniforme entre celular e desktop, por isso você deve certificar-se de atender a ambos os usuários em sua estratégia do LinkedIn. Os especialistas prevêem, no entanto, que o número de usuários móveis vai aumentar cinco vezes nos próximos três anos ( Ericsson Mobility Report 2021).

**Trabalhando com uma agência de marketing do LinkedIn**

Esperamos que nosso blog de estatísticas de 2022 do LinkedIn tenha dado a você ideias para formular melhores campanhas de marketing no LinkedIn.

A gestão da marca nas redes sociais nem sempre é um problema. O mesmo é verdade para o marketing de mídia social do LinkedIn, que pode ser desafiador de executar se você for novo na plataforma.

Colabore com uma agência de marketing experiente do LinkedIn como a Thrive. Temos ajudado empresas, grandes e pequenas, a aumentar seu número de seguidores nas redes sociais e a gerar leads por meio de poderosas campanhas de marketing no LinkedIn.

Nossa agência de marketing do LinkedIn está no setor há mais de 6 anos. Somos orientados para resultados e levamos a transparência a sério com cada cliente. Faça um orçamento GRATUITO ligando-nos hoje ou preenchendo [este formulário](https://contentmarketingbrasil.com.br/contato/) .