

A Positive Coaching Alliance utiliza o LinkedIn Sales Navigator para encontrar novos apoiadores, membros de conselho e doadores



Localidade: Mountain View, CA
Nº de funcionários: 11-50 | Setor: Organizações sem fins lucrativos

Produto

LinkedIn Sales Navigator



“São muitas as histórias [com o Sales Navigator] que têm nos ajudado a avançar. Acabamos de contratar uma diretora de captação de recursos e a ensinamos a usar a ferramenta. Ela ficou encantada!”

Jason Sacks
Diretor de Desenvolvimento da
Positive Coaching Alliance



Desafio

- A Positive Coaching Alliance é uma organização sem fins lucrativos dedicada à criação de programas esportivos que ajudam na transformação positiva e na formação de jovens. A organização disponibiliza a coaches, pais e mães, atletas e líderes treinamentos e recursos baseados em pesquisa. Nos últimos 20 anos, a PCA se tornou uma organização nacional com programas nos 50 estados dos EUA. Ela já ajudou mais de 20 milhões de jovens por meio de uma cultura esportiva positiva e inclusiva que desenvolve competências sociais e emocionais, ensina lições de vida e os prepara para a fase adulta.
- A PCA depende das doações de pessoas e empresas para realizar seu trabalho, principalmente em comunidades carentes. O recrutamento de membros de conselho e a identificação de potenciais doadores costumavam ser processos manuais, trabalhosos e muito dependentes de contatos existentes e diretórios públicos. “Havia pouca eficiência”, afirma Jason Sacks, Diretor de Desenvolvimento. “Precisávamos realizar muitas pesquisas, acessar sites de várias empresas e ler as biografias das pessoas para saber se elas praticaram esporte na faculdade e se poderiam ter interesse em contribuir para o nosso trabalho, por exemplo.”
- Para continuar se expandindo, a PCA precisava de uma forma melhor para encontrar e se conectar com potenciais membros de conselho e doadores. A organização precisava identificar profissionais em cargos de autoridade que tivessem interesse em esportes para jovens, estivessem dispostos a fazer doações ou a ajudar com o conselho local da PCA.



Solução

- A PCA usou o LinkedIn Sales Navigator para pesquisar pessoas cujos perfis tivessem maior correspondência com os de doadores da organização e refinou as palavras-chave ao longo do tempo para identificar perfis relevantes.
- “Percebemos que as pessoas que praticaram esporte na faculdade informavam isso em seus respectivos perfis do LinkedIn”, disse Sacks. Com os recursos de segmentação do Sales Navigator, a PCA conseguiu se concentrar nos candidatos mais promissores. “Por exemplo: a vice-presidente de uma empresa de consultoria que jogava basquete na faculdade e agora é treinadora de uma equipe esportiva juvenil; provavelmente, a nossa mensagem chamará a atenção dela.”



Resultados

- Com o Sales Navigator, a PCA fez novas conexões e desenvolveu relacionamentos de longo prazo. Sacks afirma que está sendo revigorante ver a quantidade de candidatos qualificados que a organização descobre continuamente. Um bom exemplo é um profissional no setor de finanças que jogava futebol americano na faculdade e não conhecia a PCA. Após alguns meses de desenvolvimento do relacionamento, ele fez uma doação generosa e transformadora.
- Outro exemplo: a PCA usou o LinkedIn para identificar e recrutar um líder importante para a organização. “Queríamos recrutar um membro de conselho na cidade de Nova York”, recorda Sacks, “quando encontramos [com o Sales Navigator] um homem que praticava natação na faculdade e que não conhecia a PCA. Entramos em contato com ele. Esse homem se tornou membro do conselho, presidente do nosso conselho local e, atualmente, é vice-presidente do conselho nacional. No lançamento da nossa filial em Nova York, ele disse ‘Não sei como vocês me encontraram, mas fico muito feliz por terem feito isso’. Eu ouvi essa mesma frase inúmeras vezes. Foi o LinkedIn que possibilitou os encontros.”

10%

de taxa de conversão ao desenvolver contatos, o que promove o engajamento de membros do conselho e da liderança.

Pelo menos

50%

das conversões no Sales Navigator resultaram em engajamento de potenciais doadores ou candidatos com a PCA

50 mil

potenciais doadores identificados e pesquisados com o LinkedIn Sales Navigator

Uma abordagem de vários contatos para criar relacionamentos

- A PCA expande as iniciativas com o Sales Navigator por meio de publicidade segmentada no LinkedIn e publicações orgânicas na LinkedIn Page da organização. “A veiculação de anúncios promovidos que segmentam pessoas diferentes está sendo muito útil”, afirma Sacks. “Mesmo quando publicamos algo na nossa página, conseguimos ver quem gostou ou interagiu com a publicação e fazer o acompanhamento com essas pessoas — que podem ser relevantes para a nossa finalidade.”
- A equipe também faz acompanhamentos quando a organização é marcada em publicações. “Recentemente, uma pessoa participou de um dos nossos workshops interativos para coaches no Zoom e publicou que esta foi uma das melhores experiências que teve”, diz Sacks. “Fizemos o acompanhamento com essa pessoa, que era sócia em um escritório de advocacia, e a convidamos a saber mais sobre como ajudar a PCA”.

Aumento na sofisticação

- Para se expandir na plataforma, a PCA contou com a ajuda de especialistas do LinkedIn para organizações sem fins lucrativos. Do refinamento de termos de pesquisa ao aprofundamento de relacionamentos, a PCA se esforçou para aumentar a eficiência. Mesmo com todo o progresso feito, Sacks acredita que ainda há muito potencial a ser explorado. “Em uma escala de 1 a 10, acredito que estamos no nível 6 ou 7 em termos de utilização do Sales Navigator”, afirma Sacks. “Nesse nível, já somos muito produtivos. Se continuarmos melhorando, a ferramenta será ainda mais útil para nós.”

Como criar uma rede com uma missão

A expansão da rede de membros de conselho, voluntários e apoiadores é essencial para promover a missão da PCA. “Uma das nossas principais iniciativas no último ano foi o alcance de coaches e a realização de programas em comunidades carentes. Garantir que todos os jovens e todas as comunidades tenham uma experiência positiva e inclusiva nos esportes é imprescindível, e a capacidade de subsidiarmos o custo total do nosso programa é extremamente importante. Isso se torna possível com a ajuda dos doadores, membros de conselho e pessoas engajadas”, segundo Sacks.

“Quanto mais pessoas estiverem envolvidas, mais conexões poderemos aproveitar. Nem todo mundo pode fazer grandes doações, mas algumas pessoas podem ser um meio de apresentação a novas instituições de ensino, novos patrocinadores corporativos ou outros financiadores.”



“É extremamente importante engajarmos e conquistarmos mais apoiadores que, de certa forma, tornam-se parte da família PCA. E utilizar o LinkedIn é uma das maneiras mais eficientes de fazer isso.”

Jason Sacks
Diretor de Desenvolvimento da
Positive Coaching Alliance