

MANUAL DE MARCA · VOL. 01 · EDIÇÃO 2026

Construímos *autoridade* no LinkedIn desde 2010.

ESPECIALISTAS EM LINKEDIN · DESDE 2010

São Paulo · Brasil

WE LIVE LINKEDIN.

digitale.

Há 23 anos ajudando marcas e lideranças a ocuparem melhor o *ambiente digital*.

A presença digital deixou de ser apenas exposição. Hoje, ela influencia **reputação, autoridade, relacionamento e geração de demanda B2B**.

No LinkedIn, isso fica ainda mais evidente: marcas institucionais precisam comunicar com consistência, mas são as **lideranças** que ajudam a transformar conhecimento, visão de mercado e experiência em **confiança**.

A Digitale atua com marketing digital há mais de **23 anos** e trabalha com LinkedIn desde **2010**. Equipe sênior e multidisciplinar, com experiência em **jornalismo, publicidade, relações públicas, design, estratégia e tecnologia**. Presença em **Campinas e São Paulo**. Ajudamos empresas e executivos a construir posicionamento, autoridade e relacionamento no ambiente digital com método, consistência e visão de negócio.

23

ANOS DE MERCADO

15+

ANOS DE LINKEDIN

200+

MARCAS ATENDIDAS

400+

EXECUTIVOS POSICIONADOS

Time *especialista*, sênior, multidisciplinar.

Jornalismo, publicidade, relações públicas, design e desenvolvimento. Operação enxuta, cada pessoa responde por sua disciplina.

Estratégia *feita à mão* em cada peça.

001 · LIDERANÇA Samuel Leite Founder & CEO · <i>LinkedIn Top Voice</i>, autor	002 · COMERCIAL Thaís Moraes Desenvolvimento de Negócios	003 · OPERAÇÃO Júlia Vazquez Gestora de Operações	004 · FINANCEIRO Gislaine Druziani Gestora Financeira	005 · CONTAS Maria Odete Executiva de Contas
006 · CRIAÇÃO Murilo Augusto Diretor de Criação Visual	007 · REDAÇÃO Rafael Noris Redator	008 · DESIGN Emily Rocha Designer	009 · MÍDIA PAGA Matheus Neves Gestor de Mídia Paga	010 · MÍDIA SOCIAL Gabriela Monteiro Gestora de Mídia Social

A maior plataforma de geração de negócios *B2B*, em todos os setores.

Em mais de 23 anos de marketing digital, atuamos nos mais diversos setores da indústria nacional. Cada um exige estratégia editorial e comercial própria, conhecemos os códigos.

001 Agronegócio	002 Automotivo	003 Saúde	004 Financeiro	005 Energia
006 Alimentos	007 Telecom	008 Tecnologia	009 Jurídico	010 Serviços
011 Indústria	012 Educação	013 Terceiro Setor	014 Moda · Beleza	+ Outros

A primeira consultoria do Brasil *100% especializada* em LinkedIn.

Não chegamos no LinkedIn hoje. Estamos aqui desde 2010, quando poucos entendiam o potencial da plataforma para negócios B2B. Esse tempo virou método.

+23

ANOS EM MARKETING DIGITAL

+15

DEDICADOS EXCLUSIVAMENTE AO LINKEDIN

+200

MARCAS E EXECUTIVOS POSICIONADOS

50 mil

SEGUIDORES CONSTRUÍDOS EM UMA ÚNICA
COMPANY PAGE, EM 7 ANOS

A DIFERENÇA

Agência generalista que **também faz** LinkedIn é diferente de uma consultoria que **existe por causa** do LinkedIn. Toda a operação da casa foi desenhada para uma plataforma só.

LinkedIn funciona quando *empresa e executivo* trabalham juntos.

A company page constrói a marca. O executivo dá voz e escala. Quando as duas frentes operam com estratégia integrada, o resultado muda de patamar.

A · COMPANY PAGE

A marca como *referência* do setor.

Posicionamento, conteúdo editorial e crescimento de audiência qualificada. A página deixa de ser perfil corporativo silencioso e vira ponto de consulta do mercado.

Estratégia editorial e calendário próprio

Identidade visual nativa ao LinkedIn

Mídia paga premium para decisores

Employer branding integrado

B · EXECUTIVO

O líder como *porta-voz* com autoridade real.

Posicionamento individual para C-levels, fundadores e lideranças B2B. O executivo valida, nosso time sênior constrói. Sem exigir que o líder vire criador de conteúdo.

Voz, narrativa e tom próprios

Conteúdo executivo sob curadoria sênior

Social Selling B2B com método

Inteligência de decisores e relacionamento

Seis *frentes* combinadas em territórios desenhados estrategicamente.

Não vendemos posts nem pacotes prontos. Vendemos operação calibrada para onde sua marca está hoje. Algumas empresas precisam de todas, outras de uma só.

01 · LÍDER

Posicionamento executivo

C-levels, fundadores e líderes B2B viram porta-vozes com autoridade real. Sem exigir que virem criadores de conteúdo.

02 · MARCA

LinkedIn company page

Posicionamento, conteúdo e crescimento de audiência qualificada. Da estratégia editorial à mídia paga, no mesmo lugar.

03 · PIPELINE

Social Selling B2B

Time comercial treinado e equipado para prospecção qualificada. Abordagem consultiva, calibrada por persona e contexto.

04 · MÍDIA

LinkedIn Ads

Demand Gen, Lead Gen e Thought Leader Ads com segmentação por cargo, empresa e senioridade. Criativo próprio, leitura semanal.

05 · TALENTO

Employer branding

Reputação de marca empregadora onde o talento já está. A empresa como destino de carreira para o profissional certo.

06 · CAPACITAÇÃO

Treinamento e palestra

Social Selling, Sales Navigator e autoridade executiva aplicados à rotina do time comercial e das lideranças.

A company page operando como *vitrine de talento*, não como mural de vagas.

Retenção do time atual, atração dos próximos, apoio na contratação e amplificação institucional. Marca, talento e cultura na mesma operação editorial.

01 · RETENÇÃO Time atual Cultura mostrada de dentro pra fora. O talento sênior já contratado vê a empresa em movimento, se reconhece e fica.	02 · ATRAÇÃO Talento passivo A empresa como destino de carreira. O candidato certo descobre a marca antes de existir vaga aberta, por conteúdo, não por banner.	03 · CONTRATAÇÃO Apoio ao RH Copy de InMail no LinkedIn Recruiter por persona, criativo de campanha de R&S e listas de talento qualificado. Operação a quatro mãos.	04 · ADVOCACY Voz do time Employee advocacy calibrado pra cultura da empresa e lideranças posicionadas no editorial. Alcance orgânico que a página sozinha não tem.
--	---	---	---

FERRAMENTAS LinkedIn Recruiter, Sales Navigator, Campaign Manager, Talent Ads e Spotlight.	PARA QUEM RH e talent acquisition, boutiques de R&S e empresas em escala.	DESLOCAMENTO Pool de candidato qualificado pronto antes da vaga abrir, em 6 a 12 meses de operação.
--	---	---

Inteligência artificial que *valida*, não que escreve.

Nossa tese vai na contramão do mercado: IA é instrumento de rigor e validação dos conteúdos, nunca a autora. A voz que assina é sempre humana.

001 · Tese

Validação, não geração

Cada conteúdo nasce de estrategista e redator. A IA entra depois: checa consistência, dados, tom e aderência à voz do executivo antes de qualquer publicação.

002 · Prática

2 anos de uso real

IA integrada a todos os processos da Digitale, com stack Anthropic Claude: a referência mundial em qualidade de linguagem e segurança.

003 · Método

Córtex OS

Workflow proprietário que orquestra pesquisa, produção e validação. Um sistema operacional de trabalho criado pela Digitale, disponível em código aberto no GitHub.

POR QUE ISSO IMPORTA

O LinkedIn está inundado de texto sintético, e a audiência percebe. Conteúdo gerado por IA soa genérico e corrói confiança. **Tecnologia amplia o rigor; a autoridade continua humana.**



SÓCIO-FUNDADOR

Samuel Leite

LinkedIn Top Voice · Criador do método EvoLink



10 · AUTORIDADE E CAPACITAÇÃO

Não ensinamos o que lemos. Ensinamos o que *fizemos*, e continuamos fazendo.

A metodologia que orienta cada projeto foi construída dentro da plataforma, não sobre ela. É o mesmo repertório que vai pra sala de aula do seu time.

01 · RECONHECIMENTO

LinkedIn *Top Voice*

Selo entregue pela própria plataforma. Você não contrata teoria, contrata leitura de feed.

02 · OBRA

Dois *livros* publicados

Quinze anos de prática editados em duas obras independentes sobre LinkedIn e autoridade B2B.

03 · SALA DE AULA

+400 profissionais treinados

Times comerciais, lideranças e turmas corporativas. Professor convidado da PUC-Campinas.

04 · MERCADO

Prêmio *Aberje*

Reconhecimento em comunicação corporativa, além de programas editoriais oficiais da plataforma.

TREINAMENTO DE SALES NAVIGATOR E SOCIAL SELLING

Palestra

Convenção, kickoff ou evento setorial. Abre a porta.

Treinamento de time

Perfil que vende, Social Selling, Sales Navigator e cadência de prospecção.

Formação de lideranças

Diretoria e liderança encontram a própria voz na plataforma.

Consultoria contínua

Playbook, acompanhamento de execução e leitura de métrica.

+200

EXECUTIVOS E MARCAS POSICIONADOS

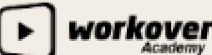
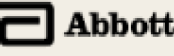
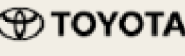
Centenas

DE PALESTRAS E TREINAMENTOS

15 anos

DE PRÁTICA ANTES DE VIRAR MÉTODO

Marcas que confiam em *presença* qualificada.

Vamos juntos

transformar reputação executiva em *presença qualificada* no LinkedIn.

Samuel Leite

FOUNDER & CEO · DIGITALE

samuel@digitale.com.br

digitale.com.br

linkedin.com/in/samuelleite

ESTABLISHED

2010

SÃO PAULO · BR