



FERNANDA NASCIMENTO

stratlab.



Sou mãe de  
**2 meninos**, palestrante,  
estrategista digital e  
empreendedora.

Sócia gestora da **Stratlab** empreendedora,  
criadora de estratégias customer centric,  
influenciadora especialista em Customer  
Experience em Vendas e Marketing para SAP,  
colunista de importantes portais tech, Sales  
Navigator Expert certificada pelo LinkedIn.

MAIS DE

20.000

PROFISSIONAIS IMPACTADOS

Todo o conhecimento adquirido ao longo de minha carreira é compartilhado através de **aulas, workshops e palestras**, o que me permitiu impactar mais de 20.000 profissionais nos últimos 7 anos. Empoderar profissionais em estratégias digitais e fazê-los compreender e trilhar os caminhos para o resultado de excelência me realiza como profissional.



# COMPARTILHANDO CONHECIMENTO

Além de consultora e gestora da Stratlab, sou professora convidada de diversas escolas como FGV, ESPM, Digital House e Lemonade School, ministrando matérias como Estratégias Digitais para Resultados, LinkedIn para Negócios e Employer Branding.

Desde Março de 2018 integro um dos mais evidentes grupos de especialistas de mercado B2B da América Latina, o da SAP, gerando conteúdo e participando de atividades e eventos nacionais e internacionais como influenciadora da marca, especialista em Customer Experience para Vendas e Marketing.



IT ForumX



Nascimento  
Planejamento e  
a Stratlab  
SAP Now



SAP Now



Encontro de Parceiros Dell



SAPHIRE Now

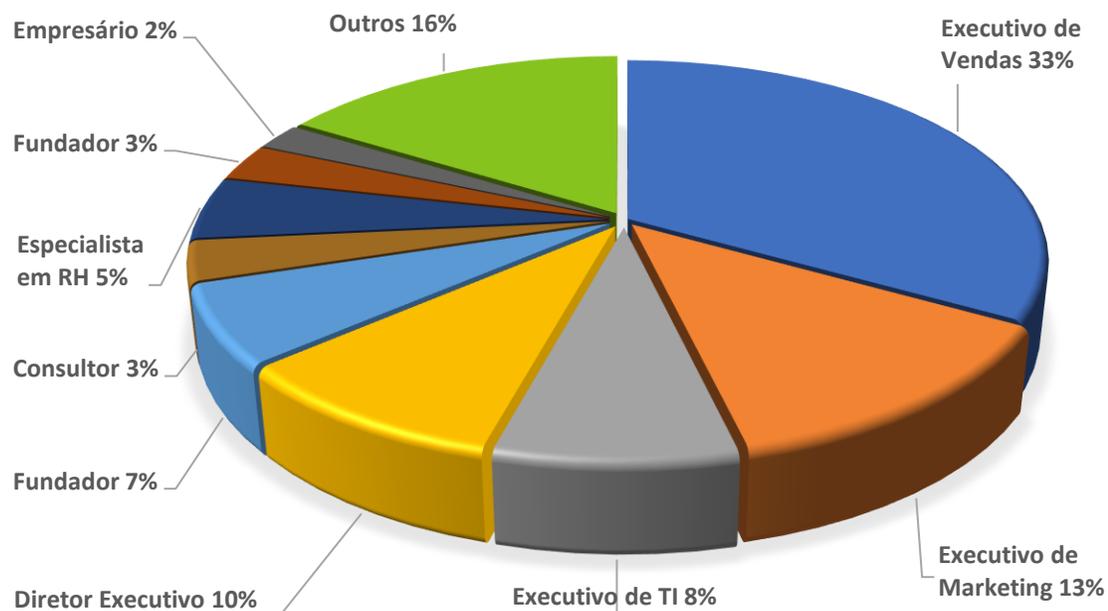


Encontro de Clientes LinkedIn

# QUEM EU INFLUENCIO



 LinkedIn – 26.400 seguidores  
 Instagram – 3.410 seguidores



O LinkedIn é minha principal rede social, onde gero conteúdo com engajamento de relevância. Meus principais consumidores são **Empreendedores e Decisores de Vendas e Marketing**. Merece destaque a representatividade de profissionais de altas posições que acompanham, curtem e comentam meus posts e artigos.



# 1 DOS 4 PROFISSIONAIS CERTIFICADOS

## PELO LINKEDIN NO BRASIL

### Certificações

Treinadora Aprovada em LinkedIn Sales Navigator

### Premiações

Profissional do ano em Social Media 2017

RME Conecta 2019

### Colunista

IT Forum 365 – Customer Experience

Ecommerce Brasil

The Future of Ecommerce

### Top Skills

- LinkedIn para Negócios
- Estratégias Digitais
- Customer Experience
- Facilitação de Planejamentos Estratégicos Nacionais e Internacionais
- Trabalhos em Português e Inglês



# TEMAS DE PALESTRAS



# LIDERANDO DA ERA DIGITAL

**Público:** Líderes de empresas  
**Palestra:** 1h  
PRESENCIAL/ ON LINE



**Objetivo:** trazer estatísticas que mostram a importância do posicionamento digital para líderes, a fim de que atraiam e retenham mais talentos e negócios, aumentando a autoridade da empresa e a longevidade de suas carreiras.

## Conteúdo:

- A transformação digital é um movimento humano.
- Mudanças que o mercado trouxe e que as empresas ainda não adotaram.
- A nova jornada corporativa.
- Passos para ser um líder digital.
- Se torne uma voz ativa no seu segmento.
- A importância de conexões de valor para o seu sucesso e o da sua empresa.
- Possibilidades que só a autoridade digital traz.

# LINKEDIN: UMA CENTRAL DE OPORTUNIDADES

Público: Empreendedores,  
Profissionais de Vendas e Marketing  
Palestra: 1h  
PRESENCIAL/ ON LINE



## Conteúdo:

- Que é essa rede e qual o seu potencial?
- Os quatro pilares para uma lógica de sucesso.
- Conquistando reconhecimento em seu segmento.
- Usando sua network para otimizar seus resultados.
- Comunicação eficiente para relacionamentos reais.

# COMO TRANSFORMAR O COLABORADOR EM EMBAIXADOR DA SUA MARCA

Público: Colaboradores de empresas  
Palestra: 1h  
PRESENCIAL/ ON LINE



**Objetivo:** preparar colaboradores para que sejam Embaixadores da Marca, ampliando o alcance das publicações nas redes, gerando autoridade para a marca e alinhando todos às melhores práticas das redes sociais.

## Conteúdo:

### Os colaboradores como embaixadores

- O ABC das redes sociais.
- Contas corporativas, fontes e hashtags oficiais.
- Os colaboradores como embaixadores de marcas.
- Ideias para publicar.

### Redes Sociais

- Checklist: o perfil, configurações de privacidade e visibilidade.
- Capitalizando as redes sociais. Conexões, Networking e relevância.
- Interações de qualidade. Os SIM, os NÃO. Timing e considerações.
- A anatomia de um post perfeito, tipos de conteúdo e novos formatos.

# SOCIAL SELLING: COMO VENDER MAIS E MELHOR EM MERCADOS B2B

**Público:** Empreendedores,  
Profissionais de Vendas e Marketing  
**Palestra:** 1h  
PRESENCIAL/ ON LINE



**Objetivo:** trazer estatísticas que mostram a importância do posicionamento digital para líderes, a fim de que atraíam e retenham mais talentos e negócios, aumentando a autoridade da empresa e a longevidade de suas carreiras.

## Conteúdo:

- Porque o LinkedIn está sendo considerado a plataforma de melhores resultados em 2021.
- Criando um perfil que chame a atenção potencial clientes.
- Como criar autoridade e se tornar um Influencer no seu segmento.
- Social Selling, A jornada de compra do cliente mudou!
- Quais os recursos do LinkedIn para encontrar decisores e ter sucesso em sua prospecção.
- Como entrar em contato com decisores e gerar reuniões qualificadas.

# HABILITAÇÃO EM LINKEDIN PARA NEGÓCIOS

**Público:** Empreendedores, Líderes, Profissionais de Vendas e Marketing  
**Workshop:** 5h, em 2 sessões de 2h30  
PRESENCIAL/ ON LINE



## Conteúdo:

### Introdução e Perfil Pessoal

- Porque o LinkedIn está sendo considerado a plataforma de melhores resultados em 2021.
- Criando um perfil que chame a atenção potencial clientes.
- Como descobrir as melhores oportunidades e acessar os decisores.

### Marketing e Comunicação

- Como criar autoridade e se tornar um Influencer no seu segmento.
- Conteúdo é o coração da comunicação. Mas você sabe qual o conteúdo correto para o seu público?
- Usando o conhecimento em experiência do cliente para montar campanhas eficientes.

### Vendas – Social Selling

- Sua rede precisa estar direcionada para seu principal objetivo.
- Social Selling, A jornada de compra do cliente mudou!
- Quais os recursos do LinkedIn para encontrar decisores e ter sucesso em sua prospecção.
- Como entrar em contato com decisores e gerar reuniões qualificadas.

# FORMAÇÃO PARA LÍDERES DIGITAIS

Público: Empreendedores, Líderes, Profissionais de Vendas e Marketing

Workshop: 9h, em 3 sessões de 3h

Professoras: Fernanda Nascimento, [Taís Souza](#) e [Juliana Algodal](#).

PRESENCIAL/ ON LINE



## Conteúdo:

### Experiência do cliente nos processos de liderança

- O que é CX.
- O processo de compreensão da persona e seus interesses na criação de planos de maior impacto.
- O ciclo da experiência do cliente e como instalá-lo nos processos diários para dentro e fora da corporação.
- Como gerar autoridade para ter poder e voz junto aos clientes, prospects e colaboradores.

### Escrita Produtiva e Emocional

- O contexto Escrita Emocional
- Como facilitar a escrita através do texto em camadas
- O texto que encanta o cliente
- Exercícios práticos para a escrita

### Comunicação para a liderança

- Gerenciamento emocional
- Empatia e Contexto de fala
- Escuta consciente
- Oratória e retórica



# OUTROS TEMAS

## **Marketing Digital Impulsionando os Negócios da sua Empresa**

Público: Empreendedores, Profissionais de Vendas e Marketing

Palestra: 1h - 2h

## **CX: Como Conquistar Fãs Fieis e Recorrentes à sua Marca**

Público: Empreendedores, Profissionais de Vendas e Marketing

Palestra: 40 min - 1h

Workshop: 3h

## **Como Fazer Vendas e Marketing se Apaixonarem**

Público: Empreendedores, Profissionais de Vendas e Marketing

Palestra: 1h

# DEGUSTAÇÃO

Minuto CX  
Experiência do Cliente  
Instagram



CLIQUE E  
ASSISTA

After Party SAP  
Com influenciadores  
globais  
LinkedIn



CLIQUE E  
ASSISTA

Como transformar  
clientes em fãs  
Palestra  
ADM em Minutos



CLIQUE E  
ASSISTA

Quem não é visto  
não é lembrado  
Artigo Mundo RH



CLIQUE E  
ASSISTA

# DEPOIMENTOS

“ Eu consegui enxergar um valor estratégico no uso das redes profissionais que não entendia. E faz todo sentido!

**Empreendedor**  
Programa de Impulsionamento de Negócios

”

“ O LinkedIn nunca tinha gerado resultados para a minha empresa, até entender como ele funciona, uma lógica que nós não compreendíamos. Agora é nossa principal ferramenta de vendas.

**Diretor de Vendas**  
Multinacional de Construção Civil

”

“ Eu sentia que precisava me posicionar digitalmente como líder, mas não percebia o quanto seria relevante agir! E que me traria resultados tão consistentes.

**CEO**  
Empresa de Tecnologia

”

# DEPOIMENTOS

“ Alinhar a compreensão de todos os colaboradores sobre a importância do bom posicionamento digital foi tranquilizador quanto à geração de problemas para a marca, assim como criou grupos de funcionários que hoje são embaixadores da nossa marca. ”

**Diretor de RH**  
Multinacional Automotiva

“ Fernanda traz, numa linguagem simples e clara, insights que nos provocam a reconhecer o que não estamos fazendo no digital, nos levando à ação e a resultados que não imaginamos antes. ”

**VP de Marketing**  
Empresa de Construção Civil

“ Eu tinha “ranço” do LinkedIn, mas vi que ele é muito mais que uma plataforma de vaidade. Seguindo a visão da Fernanda, criei uma estratégia que rápido gerou resultados para a minha carreira e a minha empresa. ”

**Analista Financeiro**  
Banco



# BIOGRAFIA

Desenvolvimento e crescimento dos negócios: meu trabalho há 27 anos. Unindo a experiência de anos no mundo offline com todas as possibilidades que o universo digital apresenta, hoje apoio médias empresas do segmento B2B a ampliar seus mercados e resultados através de marketing digital e suas ferramentas, sempre com foco na experiência do cliente. Entender os desafios dos meus clientes e criar estratégias customer centric que os façam chegar aos seus objetivos nutrem minha motivação.





**stratlab.**  
INTELIGÊNCIA DIGITAL



[www.stratlab.com.br](http://www.stratlab.com.br)