

**LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

Webinar Asseprim, 25 novembre 2024

**Benvenuti!**



**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

# Linkedin

Come avviare  
e consolidare relazioni di business

A cura di Stefano Spairani • [s.spairani@area22studio.com](mailto:s.spairani@area22studio.com)

## LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

### Stefano Spairani

- Docente di corsi LinkedIn, YouTube, SEO Copywriting
- Consulente operativo di marketing e comunicazione
- Copywriter

[s.spairani@area22studio.com](mailto:s.spairani@area22studio.com)

580 N.Pastoria Ave

LinkedIn

**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

L'obiettivo di questo webinar

Come Linkedin ci può essere di aiuto per avviare nuove relazioni.

Come utilizzare metodi concreti per generare contatti professionali utili.

Punteremo l'attenzione su una visione globale di Linkedin allo scopo di ottenere relazioni "bidirezionali".

LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato



Su quale  
palcoscenico ci  
muoviamo?

Come possiamo far  
sentire la nostra  
voce?

## LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

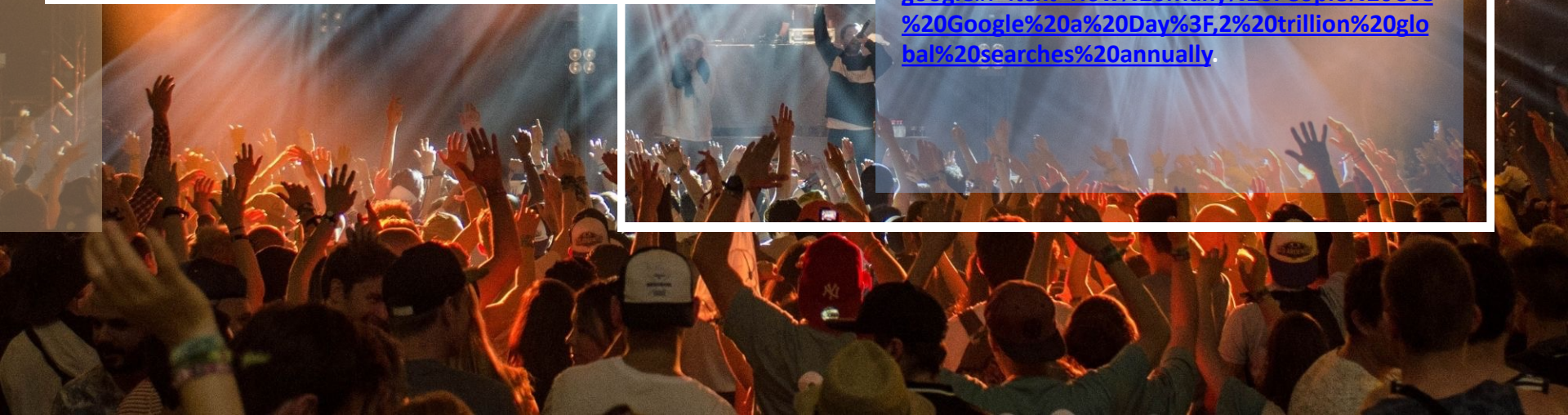


Il palcoscenico è il web.

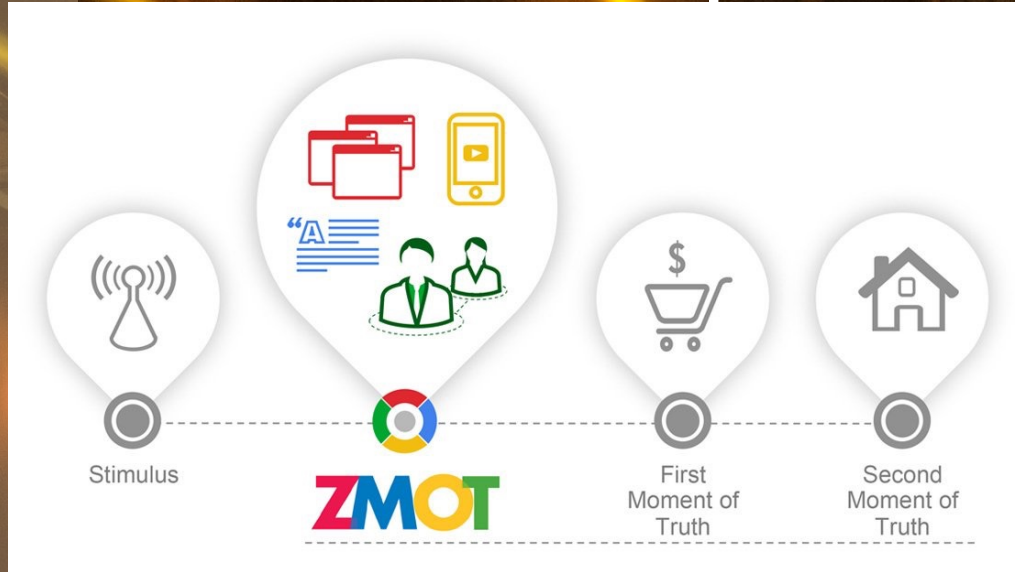
Google: circa 100mila ricerche al secondo.

Oltre 6 milioni al minuto.

<https://seo.ai/blog/how-many-people-use-google#:~:text=How%20Many%20People%20Use%20Google%20a%20Day%3F,2%20trillion%20global%20searches%20annually>

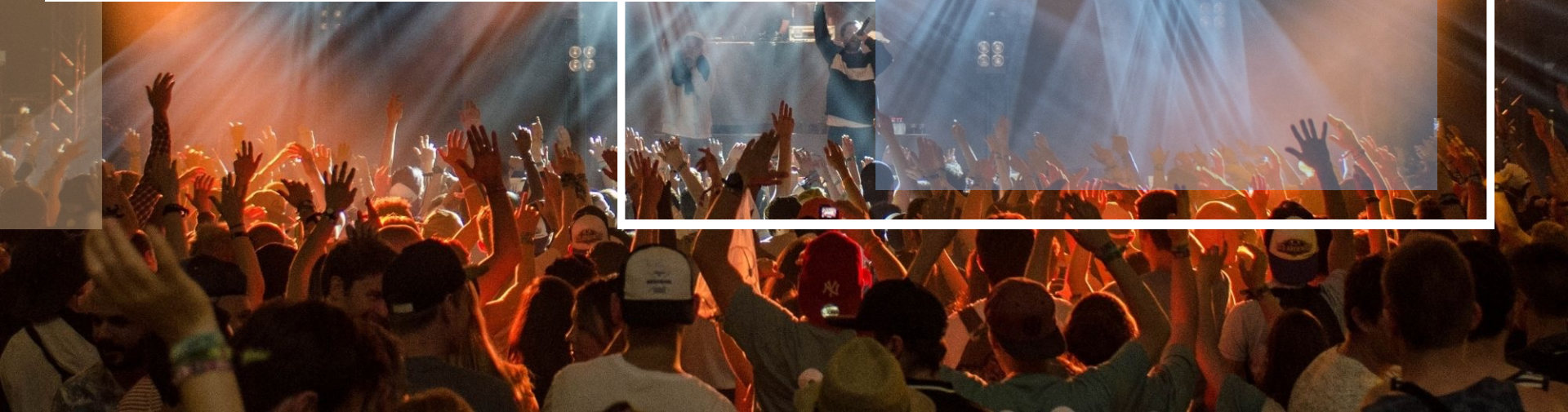


# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato



Il 16-20% di tutte le ricerche non è mai stato cercato prima su Google

<https://firstsiteguide.com/google-search-stats/>



**LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

**E LinkedIn come può aiutarci  
ad avere una platea sempre più ampia?**





## Mission

La missione di LinkedIn è semplice: collegare i professionisti di tutto il mondo per aumentarne la produttività e il successo.

## Chi siamo?

LinkedIn nasce nel salotto del suo co-founder **Reid Hoffman** nel 2002. Il suo lancio ufficiale avviene il 5 maggio 2003.

Oggi LinkedIn segue un modello di business diversificato, con ricavi provenienti da abbonamenti, pubblicità e soluzioni per la selezione del personale, sotto la guida di **Ryan Roslansky**. Nel dicembre del 2016 è stata ufficialmente completata l'acquisizione di LinkedIn da parte di Microsoft, sancendo l'unione tra il leader mondiale di servizi cloud aziendali e il leader dei social network professionali.

<https://about.linkedin.com/it-it?lr=1>

# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

## Statistics

Check out the numbers to understand the world's largest professional network.

# 38

### Offices

LinkedIn has offices in more than 38 cities around the world.

US offices are located in Atlanta, Bellevue, Carpinteria, Chicago, Detroit, Mountain View, New York, Omaha, San Francisco, Sunnyvale, and Washington, DC.

International offices are located in Amsterdam, Bangalore, Beijing, Berlin, Dubai, Dublin, Graz, Gurgaon, Hong Kong, Kuala Lumpur, London, Madrid, Melbourne, Mexico City, Milan, Mumbai, Munich, Paris, São Paulo, Shanghai, Shenzhen, Singapore, Stockholm, Sydney, Tel Aviv, Tokyo, and Toronto.

# 36

### Languages

LinkedIn is currently available in 36 languages: Arabic, Bangla, Simplified Chinese, Traditional Chinese, Czech, Danish, Dutch, English, Finnish, French, German, Greek, Hindi, Hebrew, Hungarian, Indonesian, Italian, Japanese, Korean, Malay, Marathi, Norwegian, Persian, Polish, Portuguese, Punjabi, Romanian, Russian, Spanish, Swedish, Tagalog, Telugu, Thai, Turkish, Ukrainian, and Vietnamese.

# 18,500

### Employees

LinkedIn has more than 18,500 full-time employees and offices in more than 30 cities around the world.

Anno 2024

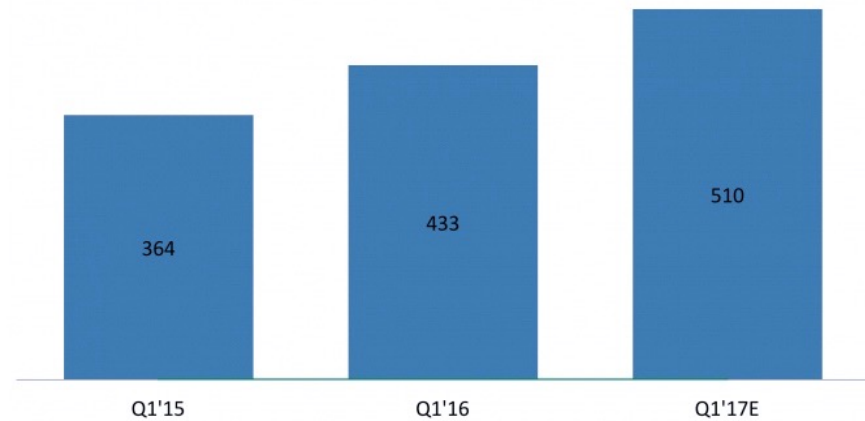
<https://news.linkedin.com/about-us#statistics>

LinkedIn

Oltre 1 miliardo

di iscritti nel mondo

 LinkedIn Members (Global)  
Millions



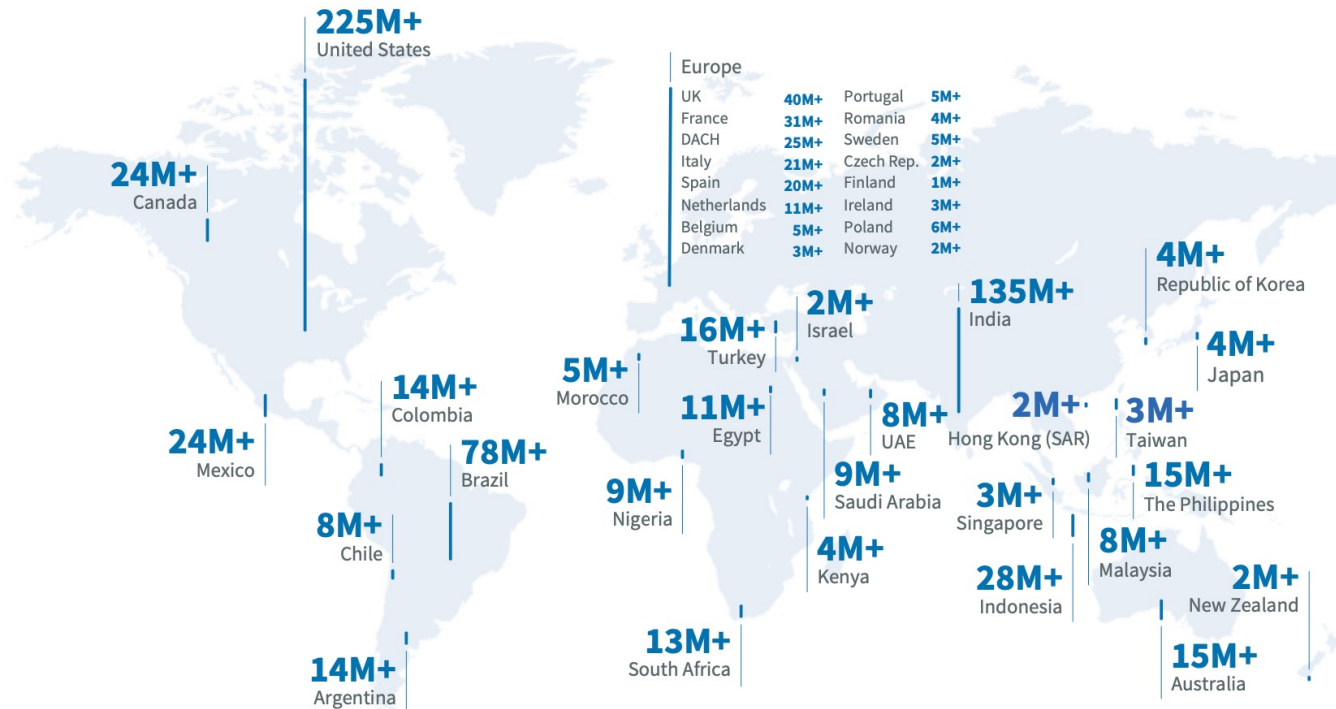
Source: LinkedIn, BI Intelligence Estimates

BI Intelligence

BI INTELLIGENCE

# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

More than 1 billion members in 200 countries and regions worldwide\*



Anno 2024

\*FY24/Q4 Membership: numbers are updated quarterly after Microsoft Earnings

<https://news.linkedin.com/about-us#statistics>

**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

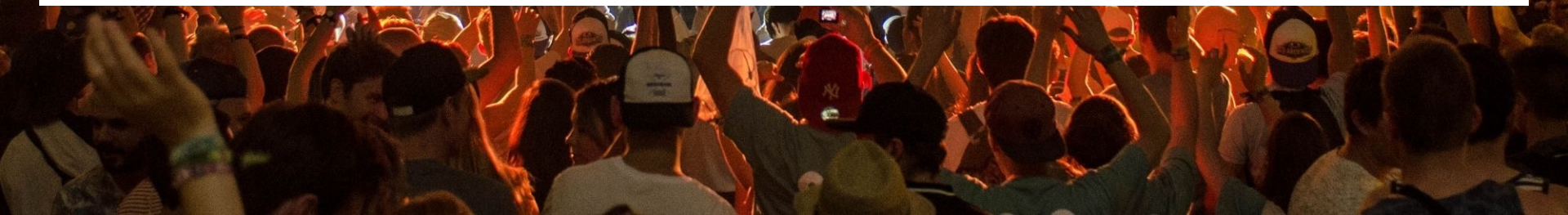
Anche tu puoi dire

**Linkedin, io ci sono...  
ed è uno spettacolo!**



**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

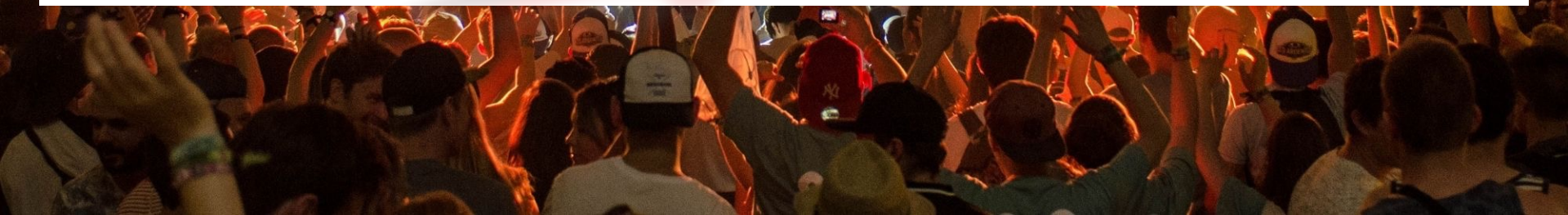
**Entriamo nella  
“piazza del campo”  
di LinkedIn.**



**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**



**Definiamo  
gli obiettivi  
e le persone a  
cui parlare  
(buyer personas)**



**Impostiamo il nostro  
profilo avendo chiari  
tre obiettivi:**

1. Farsi riconoscere
2. Stabilire il proprio posizionamento  
distintivo
3. Attrarre connessioni e collegarsi  
alla tipologia di prospect ideale





## Elementi chiave del profilo

Nome \*

Cognome \*

[Aggiungi nome precedente](#)

### Introduzione (sommario):

informazioni che mostrano la qualifica attuale. E' il primo campo visibile sotto al nome.

Puoi includere anni di esperienza, settore o competenze acquisite. Potresti anche inserire i risultati raggiunti o le esperienze di lavoro precedenti.

#### ► MI RACCONTO QUI SOTTO

Sono Stefano Spairani e mi occupo di marketing relazionale, comunicazione e formazione digitale. In pratica:

- aiuto manager ed imprenditori a far crescere le relazioni di business e la brand awareness aziendale
- aiuto professionisti ed artisti ad allargare le proprie relazioni digitali per raggiungere obiettivi ambiziosi.
- tengo corsi di copywriting, LinkedIn e YouTube legati alle vendite.

#### ► PERCHE' CONNETTERSI CON ME?

Per condividere idee, competenze, ed opportunità di collaborazione: [s.spairani@area22studio.com](mailto:s.spairani@area22studio.com)

2.366/2.600

### Area Informazioni:

insieme al sommario è una delle componenti chiave del profilo. E' l'area che permette di qualificarsi e posizionarsi.

# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato



Torna a LinkedIn 

**Preferenze account**

**Accesso e sicurezza**

**Visibilità**

Visibilità del tuo profilo e rete

Visibilità della tua attività su LinkedIn

**Comunicazioni**

**Privacy dei dati**

**Dati pubblicità**

Hai domande?  
[Visita il Centro assistenza](#)

## Visibilità del tuo profilo e rete

Rendi il tuo profilo e le tue informazioni di contatto visibili solo a chi vuoi tu

**Opzioni di visualizzazione del profilo** Cambia  
Modalità privata  
Scegli se essere visibile o in modalità privata

**Opzioni di visualizzazione della storia** Cambia  
Scegli se essere visibile o in modalità privata

**Modifica il tuo profilo pubblico** Cambia  
Scegli come vuoi che il tuo profilo appaia nelle ricerche degli utenti che non hanno effettuato l'accesso

**Chi può vedere o scaricare il tuo indirizzo email** Cambia  
Scegli chi può vedere il tuo indirizzo email sul tuo profilo e nelle app approvate o scaricarlo nell'esportazione dei propri dati

**Chi può vedere i tuoi collegamenti?** Cambia  
Solo tu  
Scegli chi può vedere l'elenco dei tuoi collegamenti

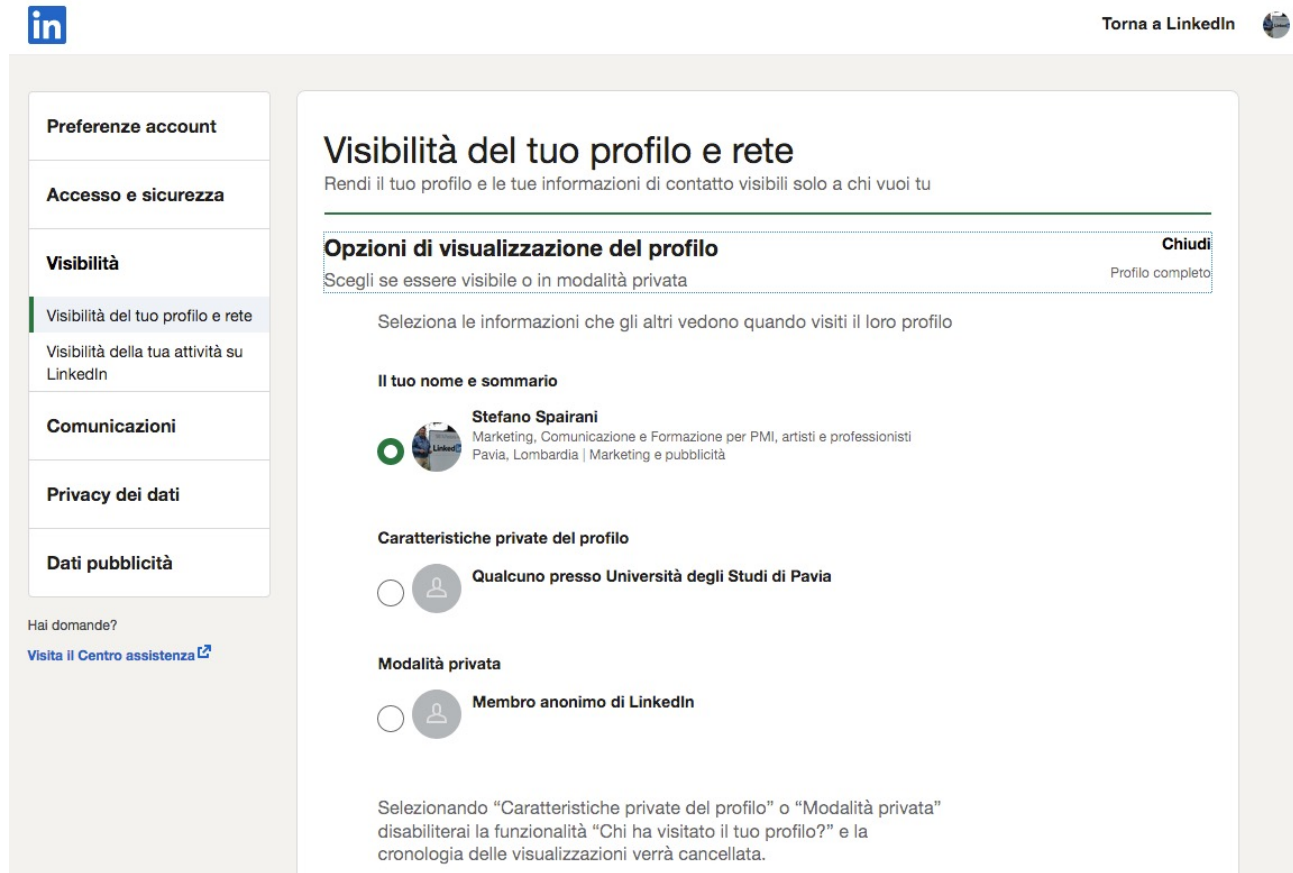
**Chi può vedere il tuo cognome** Cambia  
Completo  
Scegli come far comparire il tuo nome

**Rappresentare la tua azienda e i tuoi interessi** Cambia  
Sì  
Scegli se possiamo mostrare le informazioni del tuo profilo su altri contenuti pubblicati su LinkedIn

## Impostazioni di base del profilo

Gli elementi più importanti da settare sono inclusi nella sezione **Privacy del profilo**: contenente tutti gli elementi che riguardano il modo in cui il proprio profilo viene visualizzato all'interno e all'esterno di LinkedIn.

## Comando strategico: “Opzioni di visualizzazione del profilo”



The screenshot shows the LinkedIn settings page for 'Visibility of your profile and network'. On the left is a navigation menu with options: 'Preferenze account', 'Accesso e sicurezza', 'Visibilità', 'Visibilità del tuo profilo e rete' (highlighted), 'Visibilità della tua attività su LinkedIn', 'Comunicazioni', 'Privacy dei dati', and 'Dati pubblicità'. Below the menu is a link to 'Visita il Centro assistenza'. The main content area is titled 'Visibilità del tuo profilo e rete' and includes a sub-section 'Opzioni di visualizzazione del profilo' with a 'Chiudi' button. The sub-section contains instructions and three options: 'Il tuo nome e sommario' (selected), 'Caratteristiche private del profilo', and 'Modalità privata'. A note at the bottom explains that selecting the private options will disable the 'Who viewed your profile?' feature and cancel the view history.

**LinkedIn** Torna a LinkedIn

**Preferenze account**

**Accesso e sicurezza**

**Visibilità**

**Visibilità del tuo profilo e rete**

Visibilità della tua attività su LinkedIn

**Comunicazioni**

**Privacy dei dati**

**Dati pubblicità**

Hai domande?  
[Visita il Centro assistenza](#)

### Visibilità del tuo profilo e rete


Rendi il tuo profilo e le tue informazioni di contatto visibili solo a chi vuoi tu

#### Opzioni di visualizzazione del profilo Chiudi


Scegli se essere visibile o in modalità privata Profilo completo

Seleziona le informazioni che gli altri vedono quando visiti il loro profilo


#### Il tuo nome e sommario

 **Stefano Spairani**  
Marketing, Comunicazione e Formazione per PMI, artisti e professionisti  
Pavia, Lombardia | Marketing e pubblicità

#### Caratteristiche private del profilo

 Qualcuno presso Università degli Studi di Pavia

#### Modalità privata

 Membro anonimo di LinkedIn

Selezionando “Caratteristiche private del profilo” o “Modalità privata” disabiliterai la funzionalità “Chi ha visitato il tuo profilo?” e la cronologia delle visualizzazioni verrà cancellata.

# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

Crea il tuo profilo in un'altra lingua



Aggiungi più di una lingua al tuo profilo, così sarà più facile trovarti.



Se disponibile, mostreremo il tuo profilo nella lingua di chi lo visita. Se non c'è corrispondenza, verrà mostrato il tuo profilo predefinito.

Lingua del nuovo profilo \*

Francese

Inizia a compilare il tuo profilo in Francese con il tuo nome e la tua qualifica

Nome \*

Cognome \*

Stefano

Spairani

Sommario \*

Marketing, Comunicazione e Formazione per PMI, artisti e professionisti

Marketing, Comunicazione e Formazione per PMI, artisti e professionisti

Crea profilo

## Profili in altre lingue

E' possibile **creare un profilo secondario per ciascuna lingua** in cui mostrare il proprio profilo.

I visitatori visualizzeranno il profilo nella lingua che usano sul sito.

Tutti i profili in lingua appariranno nei risultati dei motori di ricerca su LinkedIn e altrove e sono accessibili direttamente con un **URL (indirizzo personale) univoco**.



**Abbiamo un buon cavallo  
di battaglia e vogliamo  
dire la nostra sul palco.**

Che cosa facciamo?

A chi parliamo?

Con che voce?

Con quale tono?

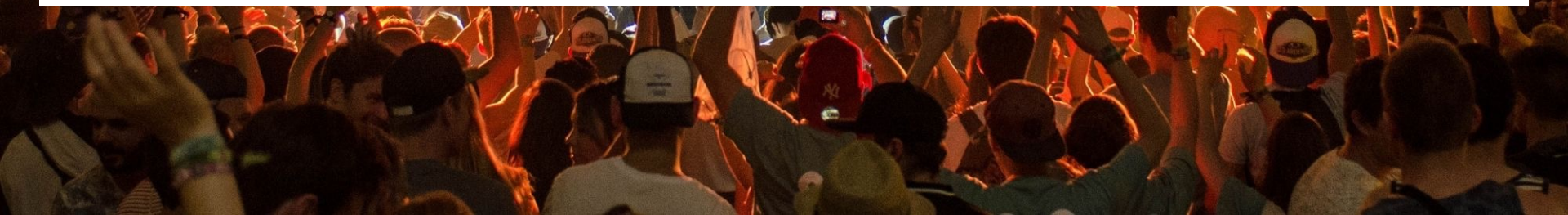
Con quale continuità?



## **Innanzitutto**

Fare una riunione con se stessi per definire una linea di comunicazione coerente con gli obiettivi personali e professionali

**E poi...**

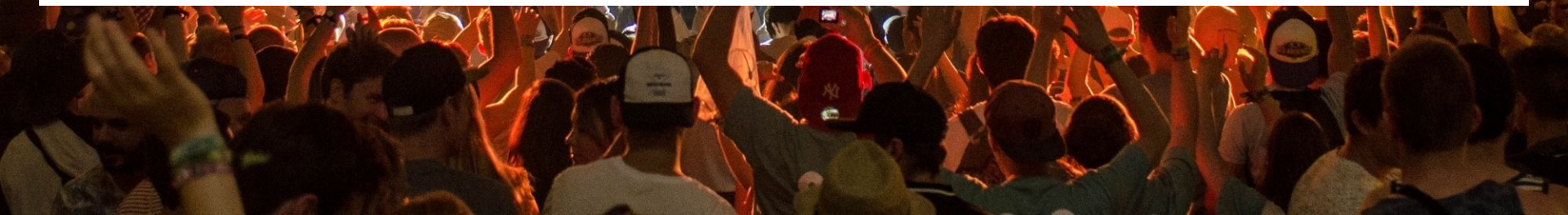


**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

## Costruire relazioni



**Non è necessario avere migliaia di contatti “costruiti a caso”.  
Meglio averne meno ma funzionali alla propria professione o strategia di crescita**



**a) Mettiamoci a cercare - Step 1**

Chiedere la connessione a persone  
che conosciamo per lavoro  
o per interessi professionali comuni



**a) Mettiamoci a cercare - Step 2**

Chiedere la connessione  
a chi non conosciamo ma...  
svolge un'attività (o ha un ruolo) che ci interessa

## LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

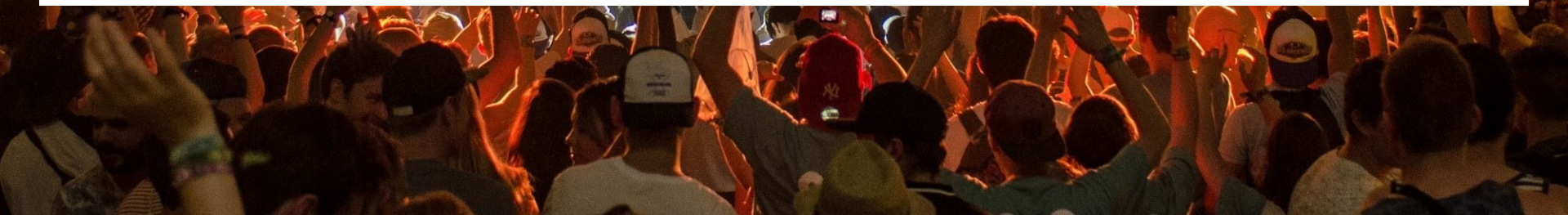
Ricorda: quando inviti una persona a collegarsi, puoi aggiungere un messaggio personalizzato per un massimo di **cinque richieste di collegamento ogni mese**, ciascuna con un limite di 200 caratteri.  
(situazione attiva a novembre 2024)

<https://www.linkedin.com/help/linkedin/answer/a563153?hccppcid=search>



## **Attenzione!**

Se possibile, evitare di chiedere il collegamento ad una persona e poco dopo proporle contenuti prettamente promozionali...



## **Che cosa fare in concreto?**

Facciamoci trovare e... mettiamoci a cercare con una linea editoriale che ci renda riconoscibili

## Linea editoriale?

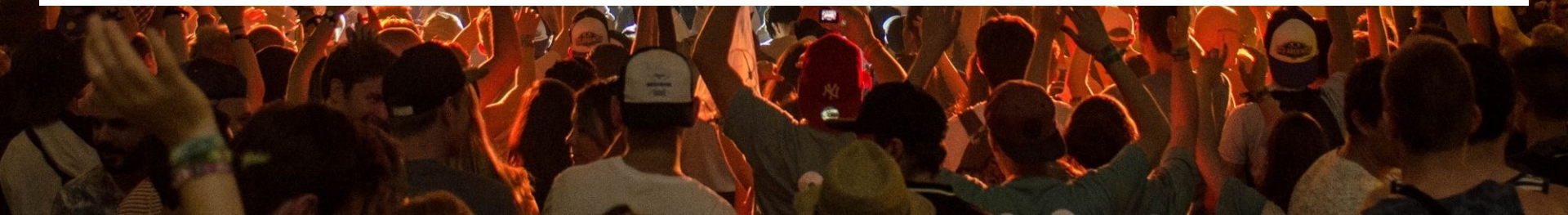
La linea editoriale personale/professionale riguarda tutti gli aspetti della nostra comunicazione: che cosa vogliamo **esprimere**, che cosa vogliamo pubblicare, con quale frequenza, quale identità vogliamo **far percepire** di noi stessi.

È quindi opportuno darsi dei comportamenti (regole) da seguire che possano portare i nostri interlocutori digitali a riconoscere e possibilmente **apprezzare** chi siamo, che cosa facciamo, come possiamo essere utili a chi decide di avere relazioni di lavoro con noi.

**La linea editoriale** è fatta di contenuti - testi, immagini, video, comportamenti -, coerenti con i propri obiettivi professionali.

Evitare – se lo ritenete corretto - di “essere promozionali”. Personalmente preferisco cercare di creare interesse e, in prospettiva, dialogo.

**Quali contenuti?**



**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

## **Quali contenuti?**

Post, commenti, consigli, condivisioni, menzioni

**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

**Quali strumenti  
possiamo utilizzare  
su Linkedin  
per costruire relazioni utili?**





# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

in sindaco Home Rete Lavoro Messaggistica

Persone **Emilia Romagna, Italia** Collegamenti Aziende attuali Tutti i filtri

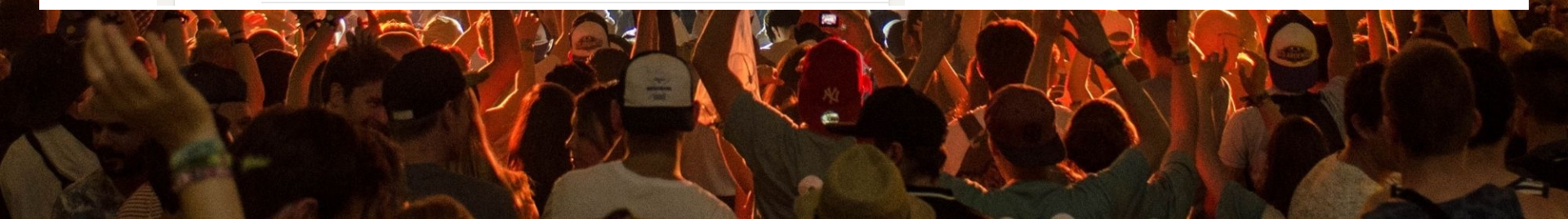
**Musicbed Song Research** - We'll find the perfect song for your project, and we'll do it at

969 risultati

- Francesco Ramazzotti** • 2°  
XXX  
Parma, Italia  
Attuale: **Sindaco** presso Le Village by CA Parma  
Maria Valentina Traina, Riccardo Secco e 22 altri collegamenti in comune
- Erminio Chiappelli** • 2°  
Sindaco Effettivo presso Nomisma  
Bologna, Italia  
Attuale: **Sindaco** Effettivo presso Nomisma SpA  
Lorenzo Agresti e Sergio Cavasino sono collegamenti in comune
- Fabio Rumbo** • 2°  
Sindaco presso Enoil Bioenergies Italia SpA  
Bologna, Italia  
Luca Bianchi è un collegamento in comune
- Eleonora Proni** • 2°  
Sindaco presso Comune di Bagnacavallo  
Ravenna, Italia  
Dr. Francesco Maria Ferrari, Eraldo Minella e 1 altro collegamento in comune
- Luca Della Godenza** • 2°  
Sindaco presso Comune Castel Bolognese  
Ravenna, Italia  
Attuale: **Sindaco** presso comune castel bolognese  
Paolo Maddiona e Dr. Francesco Maria Ferrari sono collegamenti in comune

**Ricerca per  
parola chiave.**






Esempio “sindaco”  
con/senza filtri  
di ricerca





# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato


Persone ▾ Milano, Italia ▾ Collegamenti (2) ▾ Aziende attuali ▾ Tutti i filtri Rimi

407 risultati

-  **Marta Messina** • 2°  
Product Manager produzioni iniziative speciali Sky Italia  
Milano, Italia [Collegati](#)  
10 collegamenti condivisi
-  **Simone Albieri** • 2°  
Head of Technology presso Kiwi digital srl  
Milano, Italia [Collegati](#)  
12 collegamenti condivisi
-  **Simone Pozzi** • 2°  
avvocato penalista - Studio Legale Pozzi-sipozzi@yahoo.it  
Milano, Italia [Collegati](#)  
12 collegamenti condivisi
-  **Selene Borsetti** • 2°  
Graphic Designer and Art director freelance presso Tra Le Nuvole  
Milano, Italia [Collegati](#)  
16 collegamenti condivisi
-  **Silvia Zanetti** • 2°  
Avvocato  
Milano, Italia [Collegati](#)  
20 collegamenti condivisi

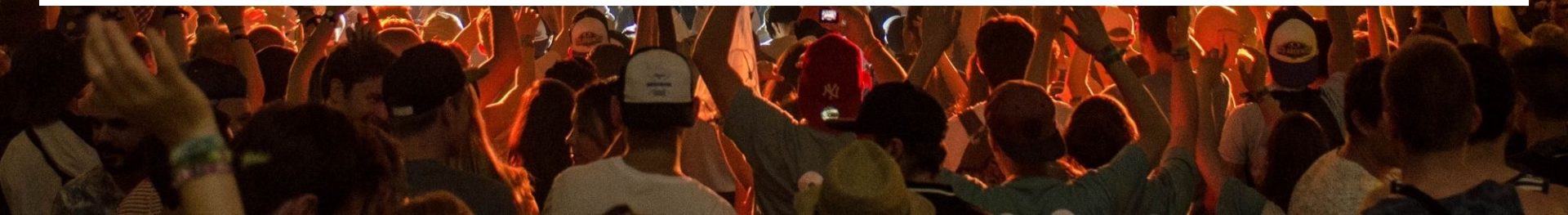
Vedi collegamenti (500+)  

Informazioni di contatto e personali  
Profilo, Siti Web, Indirizzo, Email e Data collegamento di Andrea  
[Visualizza altro](#) ▾



## Ricerca attraverso i collegamenti

di persone già connesse ad un mio collegamento di primo livello (se il mio collegamento ha i collegamenti aperti).





**in**

**Nicola Lucia**  
Controller at OME - Food distribution  
3 settimane

Buonasera a tutti, devo organizzare un ufficio finanziario in particolare che gestisca sia il rapporto clienti ma soprattutto il credito, che riferimenti avente in merito, casi aziendali, strumenti?

Consiglia | Commenta | 5 | 22

[Visualizza commenti precedenti](#)

**GIUSEPPE COTELLESA** Come strumento ho sviluppato un originale sistema personale per effettuare trading on line, sulla base dello sviluppo di un procedimento matematico. Solo con lo sviluppo di strumenti originali sperimentati applicati quotidianamente sul campo per circa trent'anni è possibile a realizzare obiettivi impossibili.  
Consiglia | 2 settimane

**GIUSEPPE COTELLESA** Come strumento ho sviluppato un originale sistema personale per effettuare trading on line, sulla base dello sviluppo di un procedimento matematico. Solo con lo sviluppo di strumenti originali teoricamente ed applicati sperimentalmente quotidianamente sul campo per circa trent'anni è possibile realizzare obiettivi impossibili.  
Consiglia | 1 | 2 settimane

**Mario Fossa** ....  
Consiglia | 2 settimane

**Paolo Tiso** premesso che la gestione del settore alimentare è differente dagli altri, e non sono proprio uno specialista, tra gli strumenti per il controllo dei crediti c'è questo: <http://www.docfinance.net/docfinance/> (tranne che per la gestione ... [Visualizza altro](#))  
Consiglia | 1 | 2 settimane

**Mattia Ciprian** Ciao Nicola, sono il presidente di una agenzia di rating, il credito è il nostro pane. Se ti va, contattami privatamente. Come qualcuno ha già detto: bisogna capire che clienti dovete gestire, poi si parla di soluzioni. Saluti

## Sfruttare i gruppi (previa iscrizione).

In LinkedIn sono presenti molti gruppi con argomenti di vario genere. Individuare, attraverso ricerche mirate, quelli utili alla nostra attività.

Commentare una discussione a cui partecipa la persona *prospect*.

Rispondere in privato ad un utente.

# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato




Gruppi ▾

[Affiliate Software - Try Affise® - #1 Fraud protected Affiliate Marketing platform. 30 D](#)


16 risultati

 **Polimerica: il portale delle materie plastiche**  
Gruppo • 2.276 membri

Polimerica.it è un magazine online rivolto al mondo della plastica e della gomma. Edito da Cronoart Srl, dal 2003 informa quotidianamente gli operatori dell'industria delle materie plastiche.

 **Plastix: la rivista delle materie plastiche**  
Gruppo • 243 membri

Plastix è il magazine di Tecniche Nuove Editore che dal 1977 informa i professionisti del mondo delle materie plastiche che vogliono confrontarsi con le nuove tecnologie e i trend economici, per...

 **Saldatura laser - materie plastiche**  
Gruppo • 36 membri

Vogliamo raccontare le nostre esperienze ed aggiornare tutti gli addetti del settore delle materie plastiche sulle novità in materia di saldatura laser. Vi chiediamo di partecipare con le vostre domande e...

 **Aziende che acquistano stampi: Fonderie alluminio ottone Diecasting Stampaggio materie plastiche OEM**  
Gruppo • 15 membri

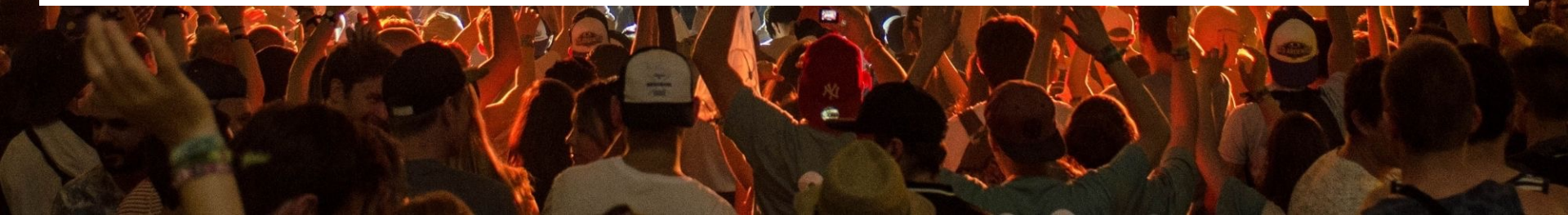
Aziende che acquistano stampi: Fonderie alluminio ottone Diecasting Stampaggio materie plastiche OEM

 **POLYPROGET**  
Gruppo • 1.090 membri

gruppo rivolto a tecnici (progettazione stampi plastica e gomma iniezione - stampaggio ad iniezione - costruzione stampi per materie plastiche - ingegnerizzazione prodotto), studenti, utilizzatori di Autodes...

## I gruppi

Inviare un messaggio ad un membro del gruppo, tramite l'elenco membri e, in seguito, chiedere il collegamento



# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato



Alessandro Cecchi Paone · 1°

Giornalista presso Newworld srl Collaborazioni :  
cecchipaonealessandro@gmail.com

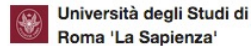
Milano, Lombardia, Italia · **500+ collegamenti** ·  
[Informazioni di contatto](#)

Messaggio

Altro...



Newworld srl



Università degli Studi di  
Roma 'La Sapienza'

## Punti chiave



**160 collegamenti in comune**

Tu e Alessandro conoscete entrambi  
Cristina Aldrighetti, Davide Accardo e 158  
altre persone



**1 gruppo in comune**

Tu e Alessandro siete entrambi in Social Media  
Marketing Group by Connect365.io

Annuncio ...

Scopri le ultime offerte di lavoro e notizie



zooplus

Stefano, scopri le opportunità offerte da  
zooplus

Segui

## Altre aziende consultate



**Barbara Berlusconi**

• 2°  
Presidente Fondazione  
AC Milan



**Vittorio Sgarbi**

• 3°  
Storico dell'Arte presso  
Vittorio Sgarbi



**Enrico Mentana**

• 3°  
1980 tg1, '89 v.dir. tg2,  
'92 fonda tg5 fino 2004,...



## Altri profili consultati

E' possibile raggiungere collegamenti molto mirati (ad es.: giornalisti, opinion leader, personaggi pubblici, ecc.)

# LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

The screenshot shows the LinkedIn search interface for the hashtag #plasticariciclata. The search bar at the top contains the text "#plasticariciclata". Below the search bar, there are navigation icons for Home, Rete, Lavoro, and Messaggistic. The search results are filtered by "Contenuto", "Pubblicato da", "Data di pubblicazione", "Settori dell'autore", and "Tutti".

On the left side, there is a "Prova a cercare" (Try to search) section with the following suggestions:

- Nuovi collegamenti presso SCOVERBAND - Organizzazione concerti in azienda per creare cultura, fatturato, partecipazione
- Offerte di lavoro: Founder
- Offerte di lavoro: Teacher

The main content area shows two posts:

**Post 1:** By **Plastica Ecoplen Vincenzo Moramarco** (2°), Amministratore delegato presso ECOPLEN SRL, posted 2s ago. The text reads: "Gli sforzi e la ricerca vengono premiati! Importante è rivolgersi a riciclatori 'affidabili'. Complimenti Hipac! #packaging #plasticariciclata #plastictax". The post includes an image of a clear plastic pipe and a video thumbnail showing a recycling process.

**Post 2:** By **Alessandro Arrigoni** (2°), Amministratore Poliflex srl, posted 3 giorni ago. The text reads: "100%PLASTICARICILATA [www.poliflex.com/green](http://www.poliflex.com/green) #packaging #filmriciclato #plasticariciclata #POLIGREEN #ecosol ...vedi altro".

## #uso dell'hashtag

Esempi: #marketing #servizioproimpresa  
#networking

**LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

# Costruire relazioni

Cosa fare in concreto





## I Messaggi

WhatsApp insegna?

Scrivere messaggi brevi con un solo argomento per messaggio!

Un po' di esempi...



## Messaggio Outbound

Messaggistica di **approccio ed apertura di contatti**.

Esempio personalizzabile:

*Gentile \_\_\_\_\_,  
ho trovato il suo profilo facendo (una ricerca su LinkedIn)(in un gruppo)(nei  
commenti ad un post) (in una pubblicazione).  
Mi interessano molto alcuni aspetti del suo lavoro e mi farebbe piacere  
annoverarla tra i professionisti con cui fare rete.  
Grazie mille,  
Firma*

## Messaggio Inbound

Messaggistica di **approccio ed apertura di contatti**.

Esempio personalizzabile:

*Gentile \_\_\_\_\_,  
ho notato che ha visitato il mio profilo. Come avrà visto, mi occupo di  
\_\_\_\_\_. Se le fa piacere, possiamo collegare i nostri profili.  
Cordiali saluti e buon lavoro,  
Firma*

## Messaggio Follow Up

Messaggistica di **risposta ad una richiesta di collegamento**  
Esempio personalizzabile

*Gentile \_\_\_\_\_,  
ho accettato con piacere la sua richiesta di collegamento. Come avrò visto dal mio profilo sono un \_\_\_\_\_. Le chiedo se c'è qualche competenza – tra le mie specializzazioni – che possa essere utile al suo lavoro.  
Attendo sue news e grazie!  
Firma*

## Messaggio Follow Up Recall

Messaggistica **per riaprire una conversazione** che non è proseguita dopo l'aggiunta del collegamento  
Esempio personalizzabile

*Gentile \_\_\_\_\_,*

*siamo in contatto da tempo qui su LinkedIn ma non abbiamo ancora avuto occasione di dialogare sulle nostre professioni.*

*Come può vedere dal profilo sono un \_\_\_\_\_ e mi sto occupando di trovare nuovi contatti nell'ambito del \_\_\_\_\_.*

*Le farebbe piacere inviarmi una sua presentazione?*

*Cordiali saluti,*

*Firma*

## Messaggio Outbound per iscritti ai gruppi

Gentile \_\_\_\_\_

*le chiedo il collegamento poiché siamo entrambi iscritti al gruppo  
“ \_\_\_\_\_ ” e ritengo utile uno scambio di opinioni  
riguardo al settore in cui operiamo.*

*Grazie,*

*Firma*

*(e contatto email e/o telefono)*

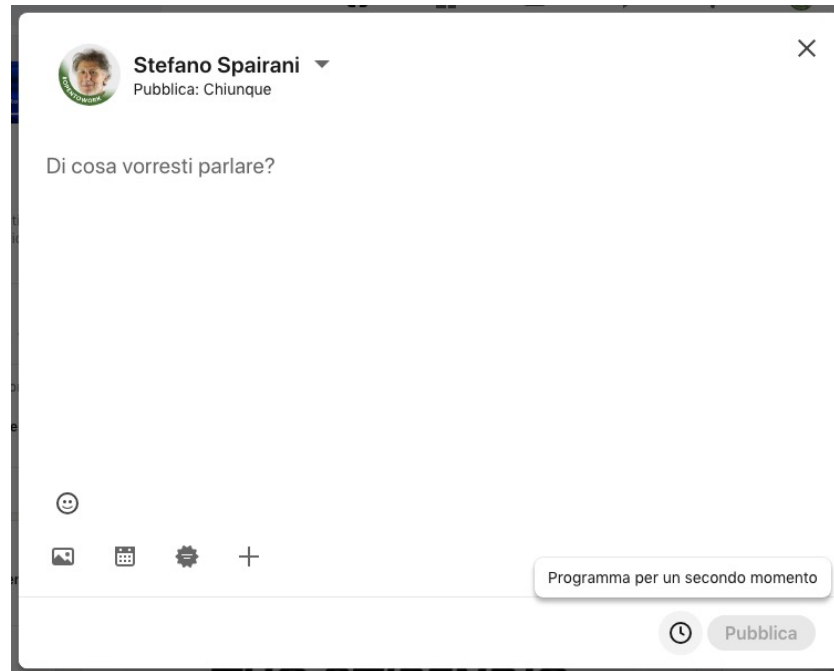
## Post del profilo - PROGRAMMATI



Clic su «Avvia un post»

LinkedIn: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato

## Post del profilo - PROGRAMMATI



Clic sull'icona dell'orologio

## Post del profilo - PROGRAMMATI

Programma post ×

ven 25 ott, 09:30 Ora legale dell'Europa centrale, in base alla tua località

Data

Ora

 🕒

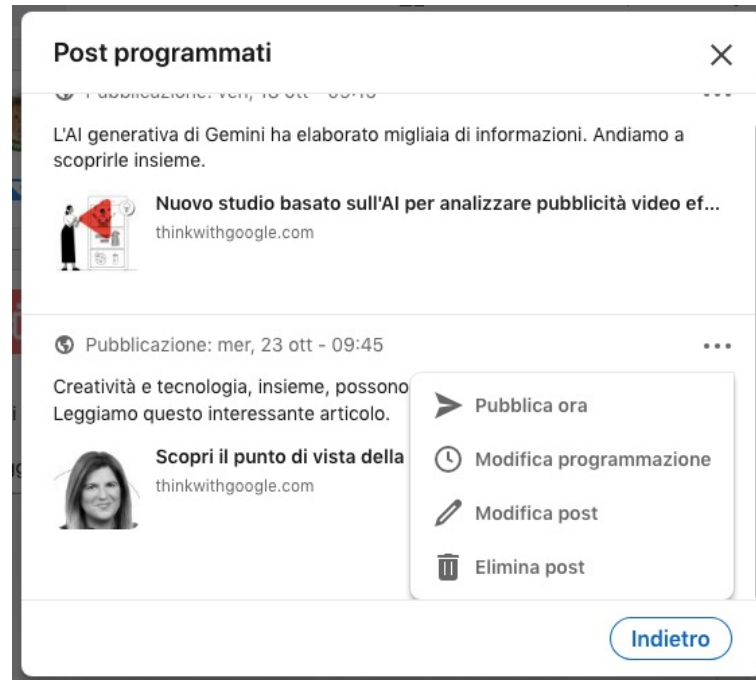
[Visualizza tutti i post programmati →](#)

[Indietro](#) [Avanti](#)

Clic su «Visualizza tutti i post»



## Post del profilo - PROGRAMMATI



Clic sui tre puntini per operazioni aggiuntive

## Personalizzazioni?

Vuoi aggiungere emoji su LinkedIn?

Richiama la tastiera Emoji

Tasti PC: Windows + ; oppure Windows + .

Tasti Mac: Control + Comando + Barra spaziatrice

**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**

**PROFILI PREMIUM (a pagamento)**

## Profilo Premium Career circa 30 euro mese

Career

# 2,6x


Gli utenti Premium hanno in media 2,6 volte più probabilità di essere assunti

[Prova ora per 0 EUR](#)

**Offerta limitata**

Dopo il mese gratuito, risparmi il 25% sul prezzo di listino ~~40,32 EUR~~  
30,24 EUR\* al mese

Annulla in qualsiasi momento. Ti invieremo un promemoria 7 giorni prima della fine del periodo di prova.

 Transazione sicura

### Contatta i responsabili delle assunzioni e fatti notare

Contatta direttamente i responsabili delle assunzioni e gli autori di offerte di lavoro, e aumenta la visibilità del tuo profilo completo

- ✓ 5 messaggi InMail al mese
- ✓ Scopri chi ha visitato il tuo profilo negli ultimi 365 giorni
- ✓ Open Profile

### Ricerca di lavoro più intelligente con dati salienti e segnalazioni

Vedi un confronto con gli altri candidati, accedi ai trend di assunzione delle aziende, e molto altro

- ✓ Informazioni su offerte di lavoro e candidati
- ✓ Suggerimenti dei migliori candidati
- ✓ Informazioni sull'azienda
- ✓ Informazioni sul CV

### Sviluppa le tue competenze e distinguiti dalla concorrenza

Sviluppa e acquisisci nuove competenze per dare una spinta alla tua carriera e al tuo brand professionale

- ✓ Oltre 21.000 corsi di LinkedIn Learning

## Profilo Premium Business circa 45 euro mese

Business

# 4 volte

Gli utenti Premium ricevono in media 4 volte più visualizzazioni del profilo

**Prova ora per 0 EUR**

**Prezzo: 45,36 EUR\*** con prova gratuita di 1 mese

Dopo il mese gratuito pagherai solo 45,36 EUR\* al mese se scegli la fatturazione annuale. Puoi annullare in qualsiasi momento. Ti avviseremo 7 giorni prima della scadenza della prova gratuita.

 **Transazione sicura**

### **Trova e contatta le persone giuste**

Trova e invia messaggi ai tuoi contatti per espandere e coltivare la tua rete, e scopri chi ha visitato il tuo profilo

- ✓ 15 messaggi InMail al mese
- ✓ Scopri chi ha visitato il tuo profilo negli ultimi 365 giorni
- ✓ Ricerca di profili illimitata
- ✓ Open Profile

### **Parti in vantaggio con informazioni commerciali e sulle aziende**

Ricevi informazioni dettagliate sui trend di crescita e assunzione delle aziende, e molto altro

- ✓ Informazioni su offerte di lavoro e candidati
- ✓ Suggerimenti dei migliori candidati
- ✓ Informazioni sull'azienda
- ✓ Informazioni sul CV

### **Resta in vantaggio e rafforza il tuo brand professionale**

Sviluppa e acquisisci nuove competenze per dare una spinta alla tua carriera e al tuo brand professionale

- ✓ Oltre 21.000 corsi di LinkedIn Learning

## Profilo Premium Sales Navigator Professional circa 80 euro mese

### Sales Navigator Core


# 3,8x

Gli utenti con Sales Navigator sono in contatto con 3,8 volte più decision maker

[Prova di nuovo Premium gratis](#)

**Prezzo: 80,65-EUR\* con prova gratuita di 1 mese**

Dopo il mese gratuito pagherai solo 80,65 EUR\* al mese se scegli la fatturazione annuale. Puoi annullare in qualsiasi momento. Ti avviseremo 7 giorni prima della scadenza della prova gratuita.

 Transazione sicura

Devi acquistare varie licenze per il tuo team?

[Prova Sales Navigator Advanced](#)

[Scopri tutti i piani](#)


#### Trova e attira più lead

Aumenta i lead grazie a strumenti di ricerca avanzati e segnalazioni di lead. Contatta chiunque al di fuori della tua rete

- ✓ Piattaforma Sales Navigator
- ✓ 50 messaggi InMail al mese
- ✓ Scopri chi ha visitato il tuo profilo negli ultimi 365 giorni
- ✓ Open Profile
- ✓ Ricerca di profili illimitata
- ✓ Elenchi personalizzati di lead e account
- ✓ Ricerca lead e account avanzata
- ✓ 10.000 lead salvati
- ✓ Segnalazioni di lead e ricerche salvate





#### Raccogli e gestisci informazioni utili per contattare gli utenti in modo intelligente

Ricevi aggiornamenti in tempo reale sui tuoi lead e account, e scopri i trend di crescita recenti delle aziende

- ✓ Avvisi in tempo reale relativi ai tuoi lead e account
- ✓ Informazioni sull'azienda
- ✗ Invia Smart Links e monitora le interazioni 

#### Collabora con il tuo team

Sfrutta la rete del tuo team per farti presentare e far conoscere facilmente il tuo lavoro

- ✗ Sfrutta la rete del tuo team con TeamLink 
- ✗ Elenchi personalizzati di lead e account, che puoi condividere 
- ✗ Gestione account centralizzata 
- ✗ Carica e gestisci il tuo portafoglio clienti 

**Linkedin: individuare i clienti giusti per fare nuovo fatturato**



**Il successo non è un applauso. E' applicazione.**

**Grazie!**

[s.spairani@area22studio.com](mailto:s.spairani@area22studio.com)

<https://www.linkedin.com/in/stefanospairani/>