

WEBINAR

VISIBILITA', AUTOREVOLEZZA & FATTURATO

Strategie LinkedIn per aziende e professionisti

Lunedì 3 Marzo





AGENDA



AGENDA

1. **Chi siamo (e perchè fidarvi)**
 2. **Su chi vogliamo fare colpo?**
 3. **L'abito - il Profilo LinkedIn**
 4. **Gli accessori - I post**
 5. **L'approccio - Strategie di contatto**
- 

Chi siamo

Chi siamo





FINEADVISORS

Chi siamo

- **Innovation Manager**
- **Lean Six Sigma - Miglioramento Continuo**
- **Sviluppo Business B2B con LinkedIn** 

Chi siamo

- **Innovation Manager**
- **Lean Six Sigma - Miglioramento Continuo**
- **Sviluppo Business B2B con LinkedIn** 

Decine di profili



Chi siamo

- **Innovation Manager**
- **Lean Six Sigma - Miglioramento Continuo**
- **Sviluppo Business B2B con LinkedIn** 

Decine di profili

Decine di migliaia di messaggi



Chi siamo

- **Innovation Manager**
- **Lean Six Sigma - Miglioramento Continuo**
- **Sviluppo Business B2B con LinkedIn** 

Decine di profili

Decine di migliaia di messaggi

Migliaia di conversazioni

Chi siamo

- **Innovation Manager**
- **Lean Six Sigma - Miglioramento Continuo**
- **Sviluppo Business B2B con LinkedIn** 

Decine di profili

Decine di migliaia di messaggi

Migliaia di conversazioni

Centinaia di incontri conoscitivi

Obiettivo

Obiettivo



Obiettivo

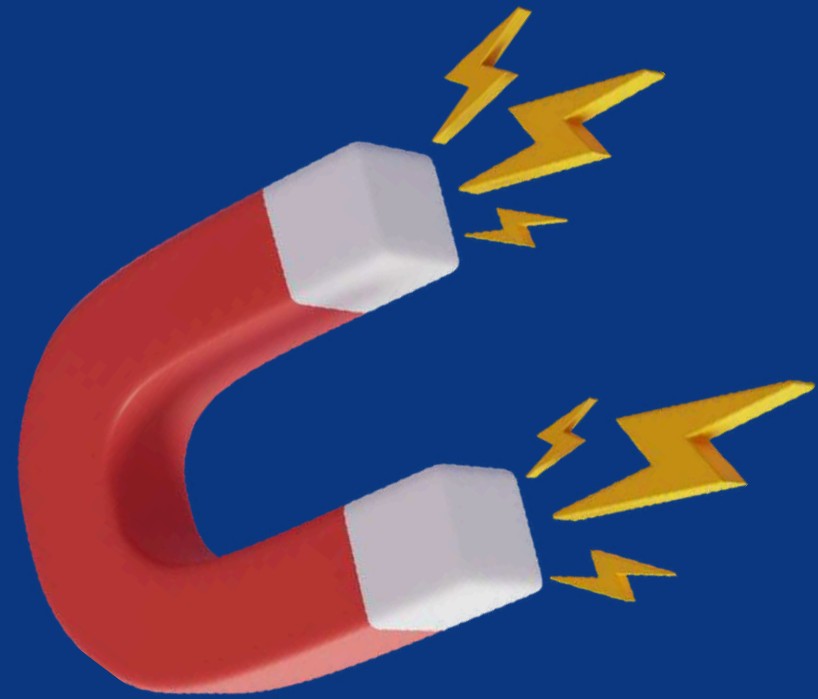


Obiettivo

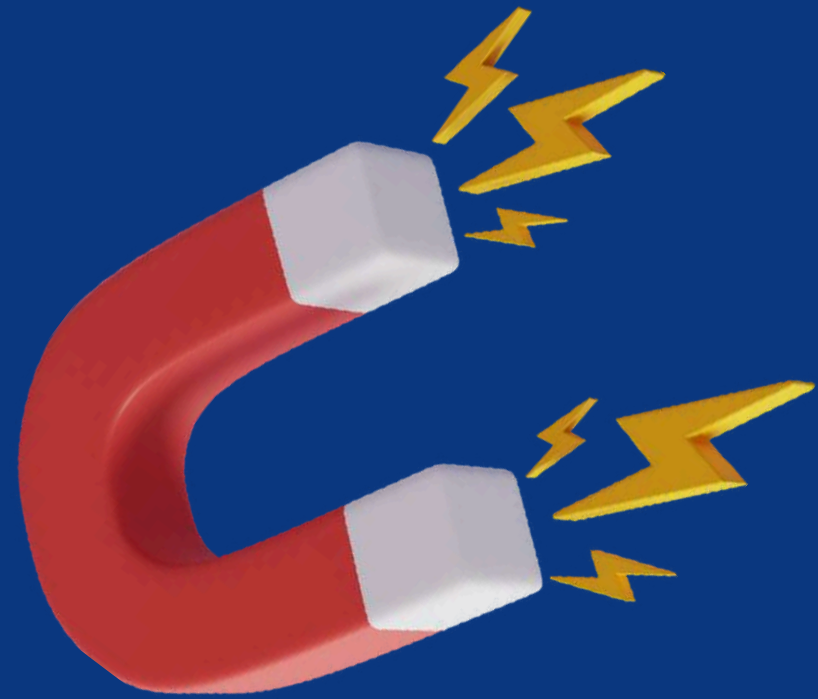


“Outbound”

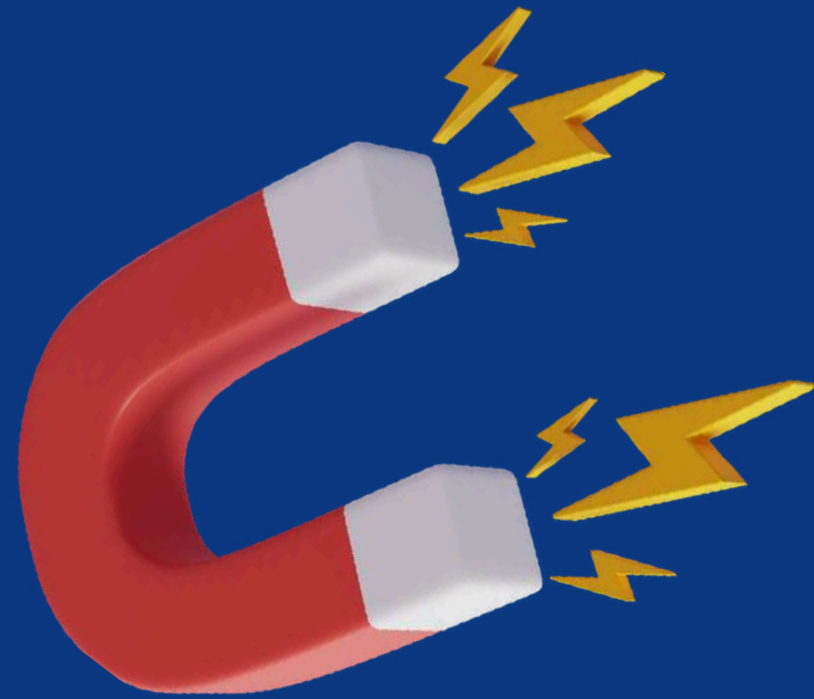
Inbound



Inbound



Inbound



Outbound



Su chi vogliamo fare colpo?

Su chi vogliamo fare colpo?

Chi sono i nostri potenziali clienti?



FINEADVISORS

Risposte sbagliate

Risposte sbagliate

- **Chiunque** abbia una **P.IVA**

Risposte sbagliate

- **Chiunque** abbia una **P.IVA**
- **Le PMI**

Risposte sbagliate

- **Chiunque** abbia una **P.IVA**
- **Le PMI**
- **Le Grandi aziende**

Risposte sbagliate

- **Chiunque** abbia una **P.IVA**
- **Le PMI**
- **Le Grandi aziende**
- **Chiunque** abbia bisogno di **competenze avanzate** in...

Risposte sbagliate

- **Chiunque** abbia una **P.IVA**
- **Le PMI**
- **Le Grandi aziende**
- **Chiunque** abbia bisogno di **competenze avanzate** in...



Quindi?

Su chi vogliamo fare colpo?

Dobbiamo farci delle domande diverse...

Su chi vogliamo fare colpo?

- **Che problema ha?**

Su chi vogliamo fare colpo?

- **Che problema ha?**
- **Come si manifesta ogni giorno?**

Su chi vogliamo fare colpo?

- **Che problema ha?**
- **Come si manifesta ogni giorno?**
- **Cosa lo tiene sveglio la notte?**

Su chi vogliamo fare colpo?

- **Che problema ha?**
- **Come si manifesta ogni giorno?**
- **Cosa lo tiene sveglio la notte?**
- **Su quali metriche è valutato?**

Su chi vogliamo fare colpo?

- Che problema ha?
- Come si manifesta ogni giorno?
- Cosa lo tiene sveglio la notte?
- Su quali metriche è valutato?
- Che pregiudizi ci sono?





Esempio

Consulenza legale

Energy e Tech



FINEADVISORS

Consulenza legale

Problema: mutamenti rapidi e frequenti nelle normative

Consulenza legale

Problema: mutamenti rapidi e frequenti nelle normative

Manifestazione: ritardi e responsabilità legali

Consulenza legale

Problema: mutamenti rapidi e frequenti nelle normative

Manifestazione: ritardi e responsabilità legali

Cosa li tiene svegli: rischio cause o sanzioni, impatto sulle operations



Consulenza legale

Problema: mutamenti rapidi e frequenti nelle normative

Manifestazione: ritardi e responsabilità legali

Cosa li tiene svegli: rischio cause o sanzioni, impatto sulle operations

Chi e KPI: Legal Counsel - Tempi e Costi cause legali

Consulenza legale

Problema: mutamenti rapidi e frequenti nelle normative

Manifestazione: ritardi e responsabilità legali

Cosa li tiene svegli: rischio cause o sanzioni, impatto sulle operations

Chi e KPI: Legal Counsel - Tempi e Costi cause legali

Pregiudizi:

- l'avvocato è più interessato a fatturare ore che risolvere il problema
- "Tanto non ci capirò nulla"
- i servizi legali sono solo un costo

“Valore percepito”

“Valore percepito”

Servizio + Cliente

Su chi vogliamo fare colpo?

Legal Counsel di grandi aziende Energy e Tech in cerca di un partner per navigare le normative in rapido cambiamento e i cui interessi siano allineati a quelli dell'azienda e che spieghi in modo comprensibile il contenuto del suo lavoro

E da qui...

...andiamo su LinkedIn

L'abito: il profilo LinkedIn



Andrea "Dino" Di Noia

Aggiungi badge di verifica

Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vendita B2B per trasformare le Tue Connessioni in Opportunità

Lissone, Lombardia, Italia · [Informazioni di contatto](#)

1.379 follower · Più di 500 collegamenti



Pubblica

L'intelligenza artificiale NON è ChatGPT (anche perchè funzio...

	Claude	ChatGPT	perplexity
Prezzo	Gratis Pro €20/mese	Gratis Plus €20/mese	Gratis Pro €20/mese
Miglior utilizzo	Copywriting Settori delicati Testi complessi	Coding Chat general Regolamenti analizzati	Sintesi Fact-check Ricerca rapida
Accuratezza e precisione	Molto accurato, stile	Prezioso, creativo, talvolta profano	Prezioso, fatti citati e affidabili
API e integrazioni Make / Zapier	API, Moduli presenti Crescente focus su sviluppatori	API, Moduli presenti Grande focus su sviluppatori	API, Moduli presenti Crescente focus su sviluppatori
Funzioni e personalizzazioni	Agenti personalizzati con Knowledge Base	Agenti personalizzati con Knowledge Base	Personalizzazione limitata
Cutoff conoscenza e accesso	Marzo 2024 No Web	Settembre 2023 Accesso web dove necessario	Real-time web
Capacità multimodali	Testo, immagini, codice	Testo, immagini, codice e voce e immagini avanzate	Testo, immagini
Sicurezza e privacy	Server in USA, dati non usati per training	USA, dati parzialmente usati per training	USA

26 · 4 commenti

Pubblica

Mi ero dimenticato di una cosa importantissima! 🤖 ...



19 · 1 commento

Pubblica

😓 Abbiamo passato settimane a prepararci per la prima...



15 · 19 commenti

Sezioni

Sezioni

Banner
Foto Profilo
Headline

The image shows a LinkedIn profile for Andrea "Dino" Di Noia. The profile banner features a dark blue background with white wavy lines and the FineAdvisors logo (a stylized 'A') and name. A circular profile picture of a man in a suit is on the left. Below the banner, the name "Andrea 'Dino' Di Noia" is displayed with a verification badge. The headline reads "Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vendita B2B per trasformare le Tue Connessioni in Opportunità". The location is "Lissone, Lombardia, Italia" and there is a link for "Informazioni di contatto". The profile shows "1.379 follower" and "Più di 500 collegamenti". On the right side, there are icons for LinkedIn and a pencil, and a list of affiliations including "FineAdvisors" and "Politecnico di Milano".

Andrea "Dino" Di Noia [Aggiungi badge di verifica](#)

Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vendita B2B per trasformare le Tue Connessioni in Opportunità

Lissone, Lombardia, Italia · [Informazioni di contatto](#)

1.379 follower · Più di 500 collegamenti

[FineAdvisors](#)

[Politecnico di Milano](#)

Sezioni

Informazioni

Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✓ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

• E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🧠

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

Competenze principali
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma

Bio (Informazioni) Attività

In primo piano

Publica
L'intelligenza artificiale NON è ChatGPT (anche perchè...
Claude ChatGPT deepseek

	Claude	ChatGPT	deepseek
Prezzo	0.015 / token	0.02 / token	0.00014 / token
Modello	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4
Applicazioni e servizi	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4
API e integrazioni	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4
Funzionalità e personalizzazione	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4
Scalabilità e sicurezza	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4
Comunità e supporto	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4
Stabilità e uptime	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4	OpenAI GPT-4

26 · 4 commenti

Publica
Mi ero dimenticato di una cosa importantissima! 🤖 ...

Publica
Abbiamo passato settimane a prepararci per la prima...

15 · 19 commenti

Attività

1.380 follower

Crea un post

Post Commenti Immagini Documenti

Andrea "Dino" Di Noia ha diffuso questo post

Farhad Alessandro Mohammadi
Chief Executive Officer @ Mamazen
Visita il mio sito web
15 · 🌐

I veri "vantaggi" nel fare il founder

- Super stipendio
- Un sacco di tempo libero ... altro

The perks of being a founder

- Great salary
- Free time
- Low stress

65 · 4 commenti · 1 diffusione post

Andrea "Dino" Di Noia · Tu
Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | ...
6 giorni · 🌐

BRAND - cosa vuol dire davvero? 🤔
Non lo sapremo mai, ogni fuffaguru ha la sua definizione, ANCHE SE ne ho trovata una ... altro

Sezioni

Esperienza Formazione Altro



Esperienza



Co-Founder & CMO

FineAdvisors · A tempo pieno
mag 2023 - Presente · 1 anno 10 mesi
Da remoto

In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn... [...vedi altro](#)

🔖 Business Planning, Social Media e +3 competenze



Casi Studio FineAdvisors



Chief Marketing Officer

AutomatiZen · A tempo pieno
dic 2024 - Presente · 3 mesi
Da remoto

"La tecnologia non sostituirà i lavoratori, ma chi lavora senza la tecnologia"
In un mondo in cui ogni giorno nascono nuovi strumenti tecnologici, le opzioni sono solo due.. [...vedi altro](#)



Guest Lecturer

Politecnico di Milano · Freelance
nov 2024 - Presente · 4 mesi

Formazione



Politecnico di Milano

Bachelor's degree, Engineering/Industrial Management
set 2021 - lug 2024

Laurea triennale in Ingegneria Gestionale

🔖 Analytic Problem Solving



Learnn

Corsi di Formazione certificati, Business
ott 2021 - 2024

Conseguite le verifiche per i corsi di:
- LinkedIn Content per Professionisti e aziende...

Banner



- Chiaro e pulito
- Nulla in basso a sinistra
- Può anche solo essere il logo dell'azienda

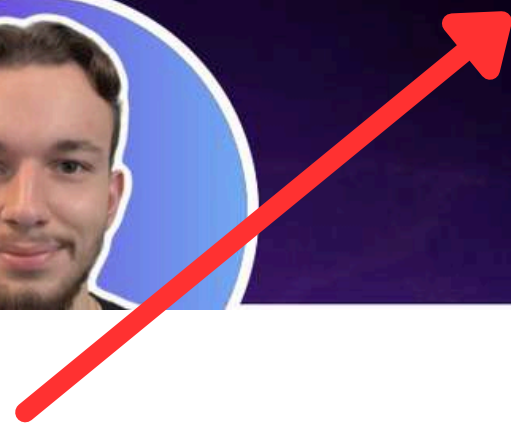
Banner

Riprova sociale



The banner is dark blue with white and light blue text. In the top left, it says 'clay + Smartlead.ai Certified Experts'. The main logo 'LEADSIFY' is in large white letters, with a blue and purple bow icon to its left. Below the logo, it reads 'Nordic vision, international mission' and 'GTM partner *that covers it all.*'. A row of flags represents various countries. On the right, it says 'Our partners got connected with:' followed by logos for Scandic, BMW GROUP, ICA, VOGUE, and SWATCH GROUP. A circular profile picture of a man is on the left side of the banner.

Payoff



Claim



Riprova sociale



Banner

Call to Action



Available For 1:1 Coaching
(Go To My Featured Section)

From Lead To Client

I'll Show You How To Build A Predictable Pipeline Of Ready-To-Buy Leads From Cold Emails And LinkedIn

DM Me "COLD"

Categorise & Add Notes To Posts You Save On LinkedIn Swipely.io

Worked With & Trusted By: Figma fusion behamics bounce @serpilot REPVUE WINN Prospeo

Claim



Call to action



Riprova sociale



Foto Profilo

Foto Profilo

- **Professionale**
- Deve essere **visibile** anche in **piccolo**
 - Valutare sfondi colorati o forte contrasto

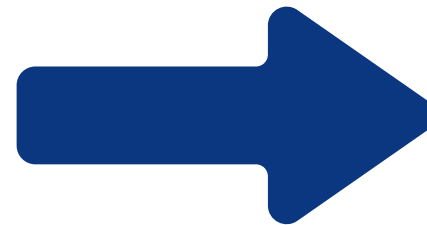
Foto Profilo



- **Professionale**
- Deve essere **visibile** anche in **piccolo**
 - Valutare sfondi colorati o forte contrasto

Foto Profilo

- **Professionale**
- Deve essere **visibile** anche in **piccolo**
 - Valutare sfondi colorati o forte contrasto
- **Sorridente!**

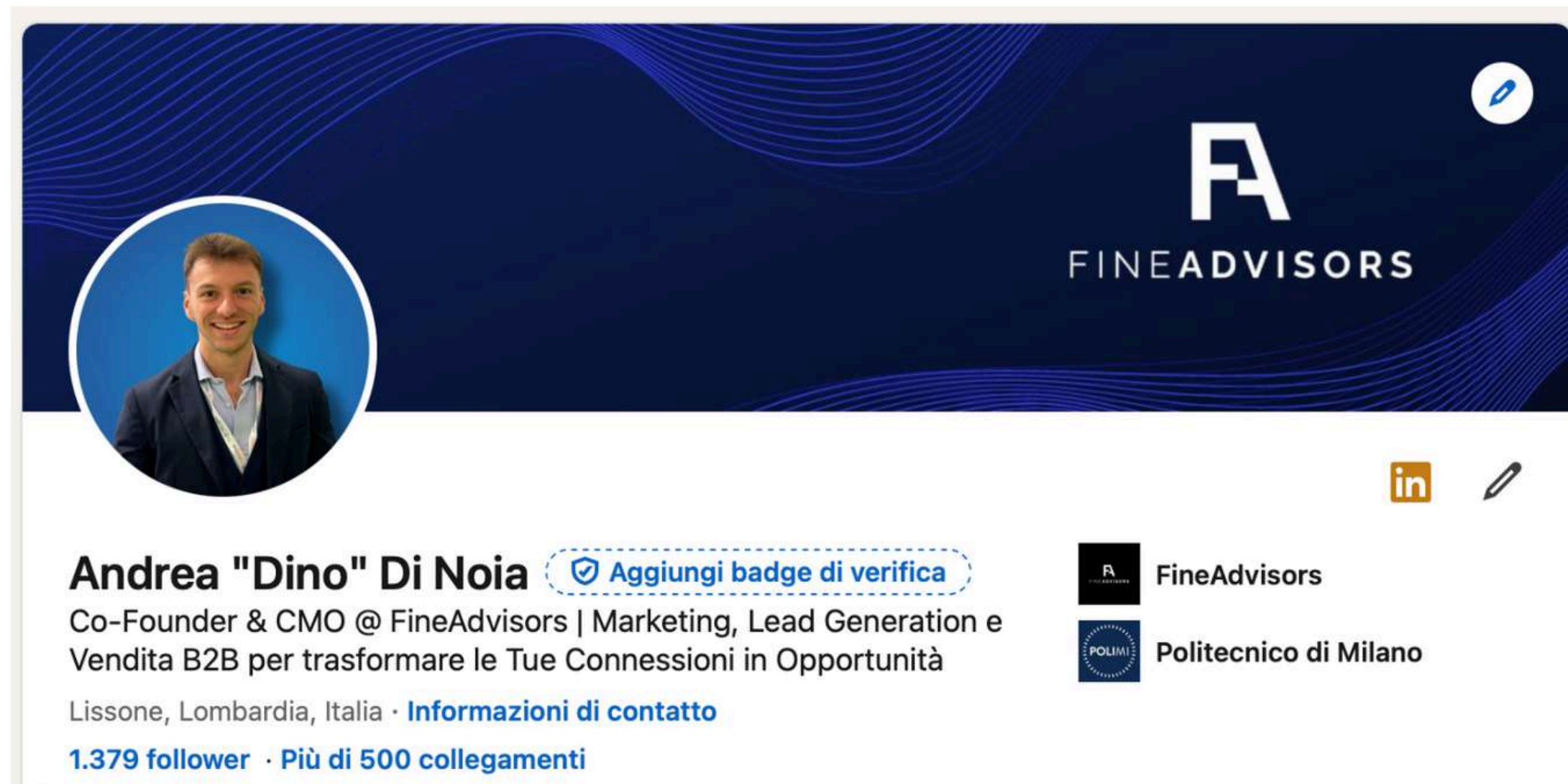


Headline

Headline


La **prima cosa** che le persone **leggono** sul profilo




- **Può contenere** la vostra **proposizione di valore**
- **DEVE** contenere **ruolo e nome dell'azienda**



The image shows a LinkedIn profile for Andrea "Dino" Di Noia. The profile picture is a circular portrait of a man in a dark suit and light blue shirt. The background of the profile banner is dark blue with white wavy lines and the "A" logo of FineAdvisors. The text on the banner reads "FINEADVISORS". Below the profile picture, the name "Andrea 'Dino' Di Noia" is displayed in bold, followed by a blue badge that says "Aggiungi badge di verifica". Below the name, the text reads "Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vendita B2B per trasformare le Tue Connessioni in Opportunità". Below this, it says "Lissone, Lombardia, Italia · [Informazioni di contatto](#)". At the bottom, it shows "1.379 follower · Più di 500 collegamenti". To the right of the profile information, there are icons for LinkedIn and a pencil icon. Below the profile information, there are two logos: "FineAdvisors" and "Politecnico di Milano".

Quando invio una richiesta...



Antonio 
CEO & Co-Founder @ 
 Massimo Fubini and 12 others
2 weeks ago
[Message](#)

Ignore [Accept](#)

Headline

La **prima cosa** che le persone **leggono** sul profilo

- **Può contenere** la vostra proposizione di valore
- **DEVE contenere** ruolo e nome dell'azienda

Esempi:

Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e
Vendita B2B per trasformare le Tue Connessioni in Opportunità

Founder & CEO @ OMNICA - Digital Advertiser, Consulente e
Formatore Google Ads [Google Partner]

Trasforma la tua Agenzia di Comunicazione in un'impresa
profittevole, felice e organizzata | +1500 CEO e professionisti formati
| Creatore di No al Preventivo™ | Fondatore di Strategie per Agenzie

Headline

La **prima cosa** che le persone **leggono** sul profilo

- **Può contenere** la vostra proposizione di valore
- **DEVE contenere** ruolo e nome dell'azienda

Esempi:

Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vendita B2B per trasformare le Tue Connessioni in Opportunità

Founder & CEO @ OMNICA - Digital Advertiser, Consulente e Formatore Google Ads [Google Partner]

Trasforma la tua Agenzia di Comunicazione in un'impresa profittevole, felice e organizzata | +1500 CEO e professionisti formati | Creatore di No al Preventivo™ | Fondatore di Strategie per Agenzie

Commercialista 4.0 | Fortune Top 25 Content Creator 2023 | 500k Followers online (Tiktok, Instagram, Youtube, Facebook)

helping business owners hit \$10k+ months consistently with the Authority Figures Blueprint | DM me 'AFP' to get started

Avvocato | Diritto delle Nuove Tecnologie | Eredità Digitale | Intelligenza Artificiale | Green Tech | Member Polihub - Innovation Park Startup Accelerator | Pro4ICT Socio | Assintel Collegio Probiviri | ESA BIC Milan

Bio (Informazioni)

Bio (Informazioni)

Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

🤔 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤖

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

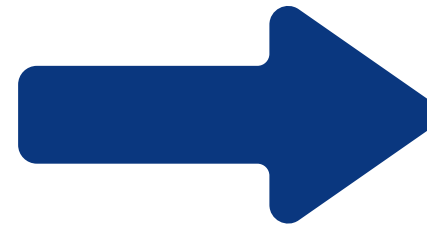
1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

Competenze principali
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma →

Bio (Informazioni)

Chi sei?



Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

🤔 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 🤔
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤔

🔍 3 cose da sapere su di me

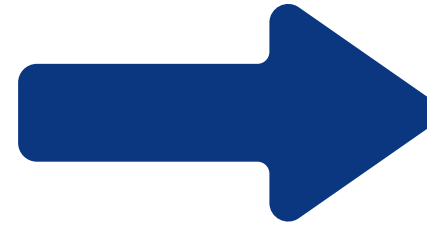
1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

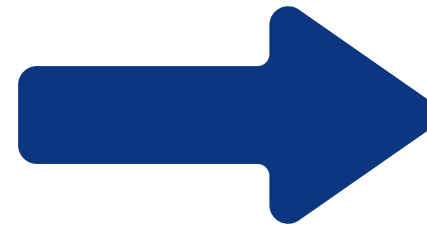
Competenze principali
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma →

Bio (Informazioni)

Chi sei?



Cosa fai?



Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

🤔 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 🤔
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

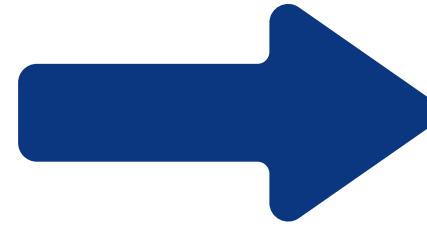
1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

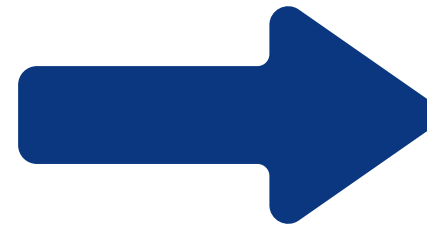
Competenze principali
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma →

Bio (Informazioni)

Chi sei?



Cosa fai?



Perchè fidarmi?



Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

😬 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🔵 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

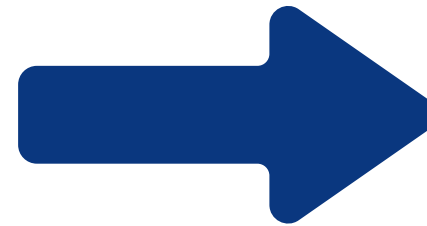
💎 Competenze principali

Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma

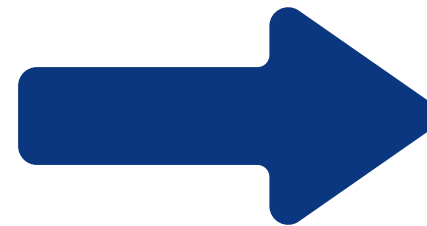


Bio (Informazioni)

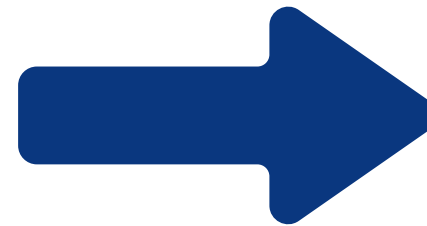
Chi sei?



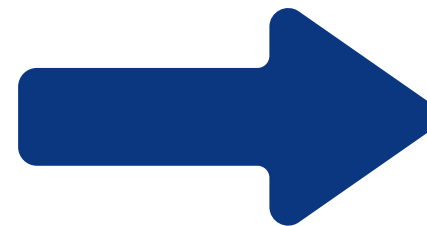
Cosa fai?



Perchè fidarmi?



Parlami di te



Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

🤔 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 🤔
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🔵 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

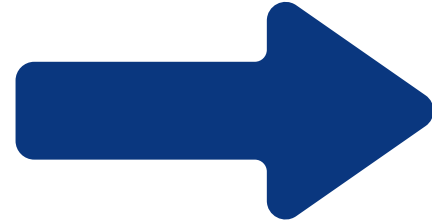


Competenze principali

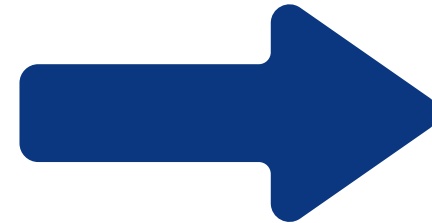
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma



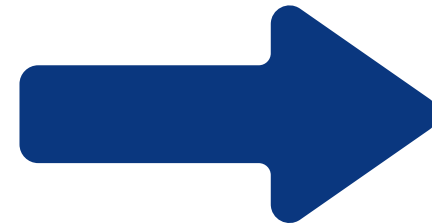
Chi sei?



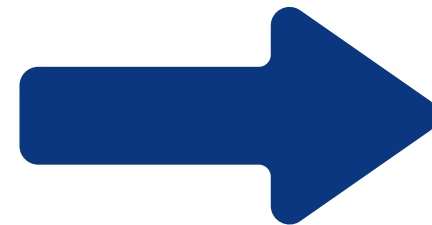
Cosa fai?



Perchè fidarmi?



Parlami di te



Informazioni



👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.

Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

😬 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤦

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.



Competenze principali

Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma



Bio (Informazioni)

Accorgimenti utili

- Nuovo paragrafo ogni due o tre righe

Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

😄 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

Competenze principali
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma →

Bio (Informazioni)

Accorgimenti utili

- Nuovo paragrafo ogni due o tre righe
- Uso di Emoji e colori

Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

😄 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔



Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

 **Competenze principali** 

Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma

Bio (Informazioni)

Accorgimenti utili

- Nuovo paragrafo ogni due o tre righe
- Uso di Emoji e colori

Test del pesce rosso

Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

😄 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

Competenze principali
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma →

Bio (Informazioni)

Accorgimenti utili

- Nuovo paragrafo ogni due o tre righe
- Uso di Emoji e colori

Test del pesce rosso

- “Leggendo solo le prime parole di ogni paragrafo devo capire la maggior parte di quello che vuoi comunicarmi”

Informazioni

👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.
Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

🤔 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊
In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🤔

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.

💎 **Competenze principali** →
Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma

Informazioni



👋 Mi chiamo Andrea Di Noia (o meglio, Dino) e sono il Co-Founder e CMO di FineAdvisors, oltre che Ingegnere Gestionale dal Politecnico di Milano.

Da sempre appassionato di Crescita, Marketing e Comunicazione, ad oggi mi occupo di Sviluppo Business

😄 Vorrei farti una domanda che ci capita di fare spesso: Come ti presenteresti ad una persona conosciuta in un contesto lavorativo? Magari a una fiera o un evento di settore... Sono sicuro che non ti sentiresti a tuo agio a cercare di vendere subito quello che fai, il che, è normale

Chissà come mai però, in molti credono che arrivati su Internet o su LinkedIn questo cambi... Ne abbiamo viste di tutti i colori, e vogliamo cambiare la situazione ❌

Se però stai leggendo la mia Bio, questo è il mio momento per presentarmi 😊

In FineAdvisors ci occupiamo di sviluppo business, sfruttando sia le nostre competenze nei processi aziendali, sia la nostra expertise su LinkedIn

✅ Nel tempo infatti abbiamo creato un modello prevedibile per parlare con contatti strategici, come potenziali clienti o partners, mantenendo alta la reputazione personale e aziendale e senza risultare fastidiosi. Così facendo, creiamo connessioni che ricordano l'esperienza di un incontro dal vivo, permettendo a noi e ai nostri clienti di parlare con le figure che cercano, in modo affidabile, replicabile e senza spese nascoste.

Il tutto, in un paio di settimane.

🌐 E' da tanto che lavoriamo su LinkedIn, posto ricco di decision makers con profili e opinioni interessanti, ma sappiamo bene che sia solo uno strumento da inserire in una strategia ben più ampia. Senza la giusta preparazione qualsiasi approccio risulta imbarazzante, soprattutto online 🧠

Abbiamo imparato ad andare oltre il semplice utilizzo dello strumento, integrando un approccio strategico a 360° che ci permette di sfruttare questa piattaforma per come è stata pensata.

In poche parole quindi, vogliamo cambiare la cultura del business al tempo del digitale, facendo sì che qualsiasi rapporto commerciale, passi anche per quello umano 🤝

🔍 3 cose da sapere su di me

1. Le mie parole preferite sono UVP, Elabora e Comunicazione
2. Sono campione mondiale di improvvisazione nei discorsi in pubblico
3. A 16 anni ho vissuto per un anno in Florida grazie al Rotary International

Chiudo dicendo che credo fortemente nella crescita e nel cambiamento. Ogni giorno mi sprono ad andare oltre a quello che so fare, cercando sempre di imparare qualcosa di nuovo.



Competenze principali

Lead Generation • Public Speaking • Outbound Marketing • Lean Six Sigma



Importante

Importante

Deve avere valore **per il nostro pubblico specifico**

[redacted] nasce come società unipersonale in data 05/05/2015 su iniziativa del Socio fondatore [redacted] nonché oggi Presidente del Consiglio di Amministrazione, ha sede legale in Udine e sedi di rappresentanza a Trento e Cuneo, ha un oggetto molto ampio ma la sua attività caratteristica è rappresentata dallo sviluppo di progetti innovativi ad alto valore tecnologico rivolti al mondo finanziario. La Società è stata fondata con la denominazione [redacted] e un oggetto sociale che andava dalla consulenza aziendale alla valutazione del rischio di credito, allo sviluppo di software web oriented, alle attività di noleggio operativo. Nel 2016 sono state apportate diverse modifiche statutarie: cambio di denominazione in [redacted] aumento del capitale sociale a 250.000 € ed implementazione dell'oggetto sociale. A fine 2018 la società è stata trasformata in una SpA con capitale sociale di 1.000.000 €. Le azioni, dematerializzate e centralizzate presso [redacted], sono state emesse con un valore di 50 € ciascuna. È stato nominato il Collegio Sindacale e, inizialmente, un "Comitato Tecnico di Direzione" a supporto dell'allora Amministratore Unico. È stato modificato l'oggetto sociale includendo l'attività di gestioni di piattaforme di crowdfunding; attività autorizzata con delibera CONSOB n. 20515 del 05/07/2018. A dicembre 2021 un accordo di Partnership, deliberato all'unanimità dal C.T.D. e stipulato con [redacted] ha portato la società ad un'ulteriore riorganizzazione delle proprie attività caratteristiche con la richiesta di cancellazione dall'Albo dei Gestori di piattaforme di crowdfunding così da espletare le relative attività in qualità di Advisor nel settore del Fintech.

Oggi [redacted], attiva anche nel settore della concessione di finanziamenti (non nei confronti del Pubblico) controlla la [redacted] e partecipa le società [redacted]

[redacted]

Quali sono i miei 3 principi guida del mio mondo?

- 🔍 Scoprire i perché e abbracciare le tendenze di domani con curiosità
- 💡 Coltivare idee e sogni fino a renderli realtà concrete
- 🌱 Nutrire connessioni personali per una crescita continua

Questi sono gli stimoli trainanti che mi hanno spinto ad immergermi a capofitto nell'avventura di [redacted], dove ogni giorno percorro un viaggio con una rete di professionisti, esplorando il mondo dei dati e dell'Intelligenza Artificiale applicati al contesto aziendale.

Come descrivo il mio ritratto professionale?

🧠 Sono un appassionato dei dati, un entusiasta della tecnologia e un devoto dell'innovazione digitale, che crea ecosistemi ricchi di valore presso BID, realtà protagonista nel campo dei dati, dell'analisi e dell'IA.

💻 Ascolto le esigenze, disegno soluzioni innovative, amplifico gli asset tecnologici esistenti ed accompagno i clienti attraverso ecosistemi tecnologici complessi. Tutto questo dopo anni di gestione di progetti di data science per le aree Marketing & Sales, HR, IT, Audit, Risk Management e Compliance.

🤝 Ho sempre approcciato il mio lavoro comprendendo le esigenze degli stakeholder, colmando il divario tra Business e IT con un linguaggio comune comprensibile da tutti.

E tu?

- ➡ Pronto a intraprendere percorso di IA, data science e analytics?
- ➡ Credi che le esperienze personalizzate nel tuo settore si debbano basare su dati?
- ➡ Vuoi governare le tue applicazioni tecnologiche con etica e competenza?

✉ Mettiamoci in contatto! Insieme costruiremo strategie ideali per raggiungere le tue aspirazioni:

[redacted]

Accessori: i Post

I Post

Esistono diversi tipi di post, ma queste sono le macro-categorie

I Post

Esistono diversi tipi di post, ma queste sono le macro-categorie

- **Vendita - Sale**
- **Coltivazione - Nurturing**

I Post

Esistono diversi tipi di post, ma queste sono le macro-categorie

- **Vendita - Sale**
- **Coltivazione - Nurturing**

Sale

1. Caso Studio
2. Offerta di servizi
3. Referenza/ Recensione

I Post

Esistono diversi tipi di post, ma queste sono le macro-categorie

- **Vendita - Sale**
- **Coltivazione - Nurturing**

Sale

1. Caso Studio
2. Offerta di servizi
3. Referenza/ Recensione

Nurturing

1. Post informativi
2. Traguardi o eventi
3. Valore gratuito al pubblico





I Post

In primo piano

Pubblica

L'intelligenza artificiale NON è ChatGPT (anche perchè...

	Claude	ChatGPT	perplexity
Prezzo	Gratis Pro €20/mese	Gratis Plus €20/mese	Gratis Pro €20/mese
Miglior utilizzo	Copywriting Sottotitoli dedicati Testi complessi	Coding Chat generali Ragionamenti avanzati	Simulati Fact-check Ricerca rapida
Accuratezza e precisione	Molto accurato, etico	Preciso, creativo, talvolta prolisso	Preciso, fonti citate e affidabili
API e integrazioni Make / Zapier	API, Node presenti Crescente focus su sviluppatori	API, Node presenti Grande focus su sviluppatori	API, Node presenti Crescente focus su sviluppatori
Funzioni e personalizzazioni	Agenti personalizzati con inserimento Knowledge Base	Agenti personalizzati con inserimento Knowledge Base	Personalizzazione limitata
Cutoff conoscenza e accesso	Maggio 2024 No Web	Settembre 2023 Accesso web deve essere necessario	Real-time web
Capacità multimediali	Testo, immagini, audio	Testo, immagini, audio e voce e immagini avanzate	Testo, immagini
Sicurezza e privacy	Server in USA; dati non usati per training	USA, dati parzialmente usati per training	USA

👍👎 26 · 4 commenti

Pubblica

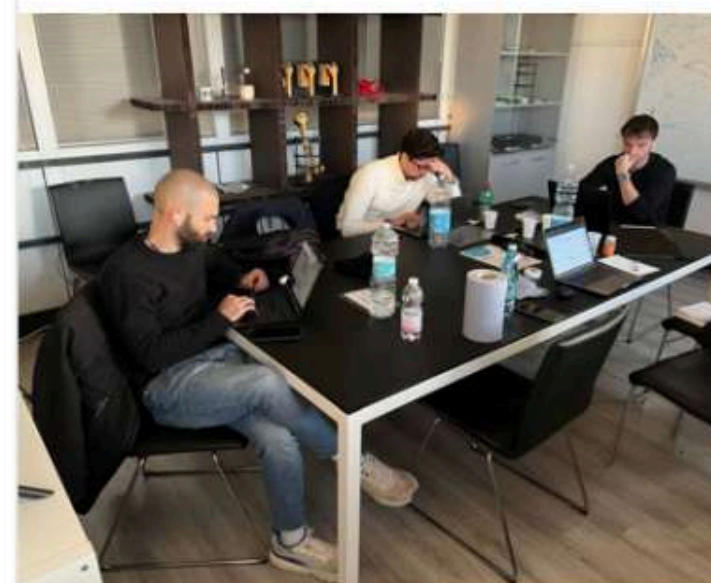
Mi ero dimenticato di una cosa importantissima! 🏆 ...



👍👎🏆 19 · 1 commento

Pubblica

😓 Abbiamo passato settimane a prepararci per la prima...



👍👎🌱 15 · 19 commenti

I Post



I Post



I Post



I Post - Esempi

Mulac: Triplicato il fatturato da CRM in 2 anni

+52k€

profitto incrementale

x3

fatturato da email, sms, whatsapp

10

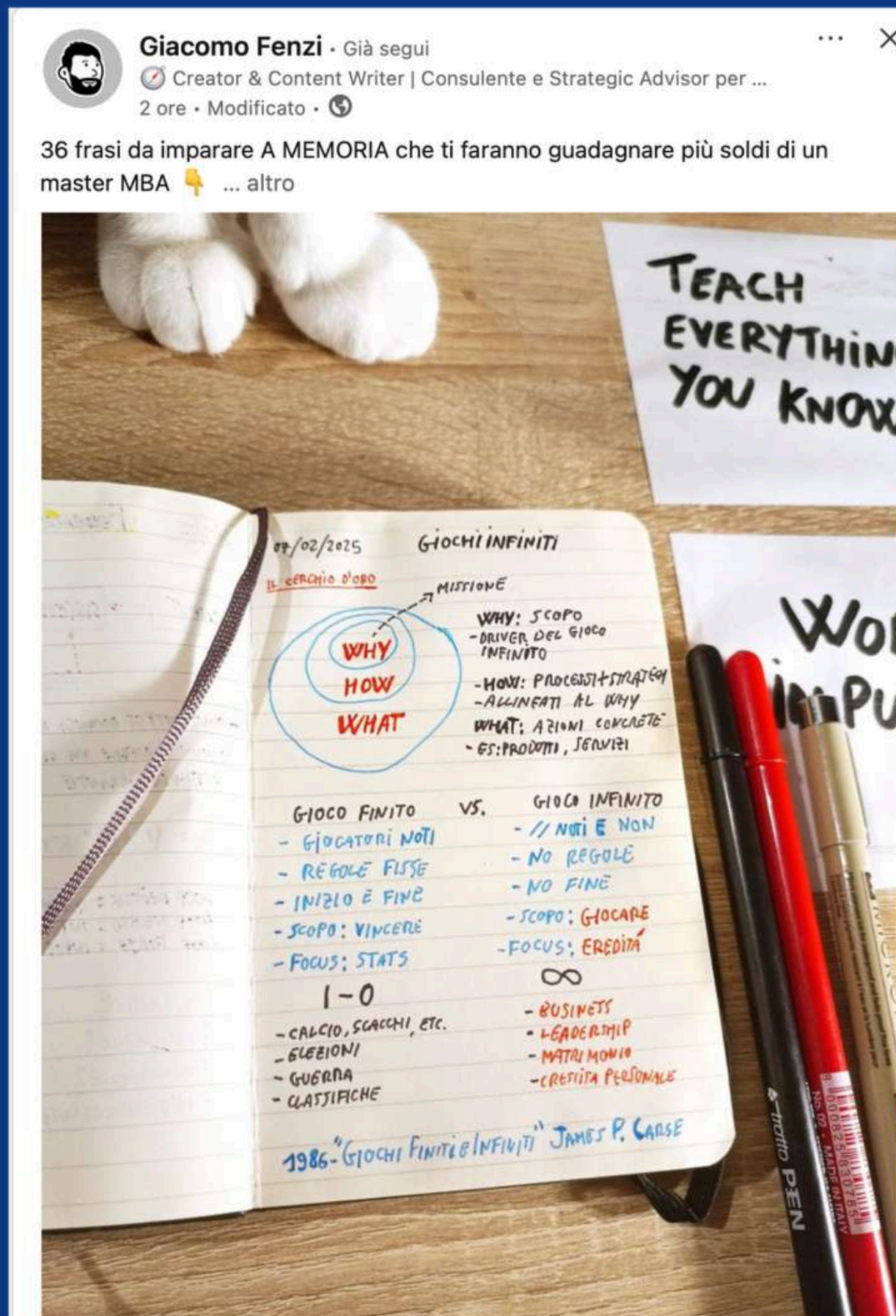
ROAS (fatturato / costi CRM)

Caso studio Mulac: triplicato il fatturato da CRM in 2 anni

Mulac, brand parte di Cosmetica srl, è un brand noto per la freschezza della comunicazione, alcuni prodotti innovativi di successo e le collaborazioni con creators sia storici (prima che la parola "creator" esistesse) sia recenti (es. Achille Lauro 2023). Da anni lavoramo insieme a Mulac confrontandoci su ogni tema e facendo squadra per continuare a crescere anno dopo anno.



I Post - Esempi



I Post - Esempi



Andrea "Dino" Di Noia · Tu

Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vend...

3s · 🌐

L'intelligenza artificiale NON è ChatGPT (anche perchè funziona meglio Claude)

📌 Oggi voglio condividerti questa guida interna che ci siamo fatti per ricordarci quando usare uno dei tre agenti tra ChatGPT, Claude e Perplexity.

Chapeau a Claude di **Anthropic** per la qualità che ha dimostrato quest'anno sia nella produzione di testi che nella gestione di task molto complesse.

🧠 Li conosci già? Con quale ti trovi meglio?

PS: Questo post NON è stato fatto con l'AI 😏

Modelli AI nel 2025 Quale usare e perchè



	🌟 Claude	🌀 ChatGPT	✳️ perplexity
<u>Prezzo</u>	Gratis Pro €20/mese	Gratis Plus €20/mese	Gratis Pro €20/mese
<u>Miglior utilizzo</u>	Copywriting Settori delicati Testi complessi	Coding Chat generali Ragionamenti avanzati	Sintesi Fact-check Ricerca rapida
<u>Accuratezza e precisione</u>	Molto accurato, etico	Preciso, creativo, talvolta prolisso	Preciso, fonti citate e affidabili



I Post

Le prime righe sono **fondamentali**

- **Hook**

I Post



1.295 follower

2 giorni • 

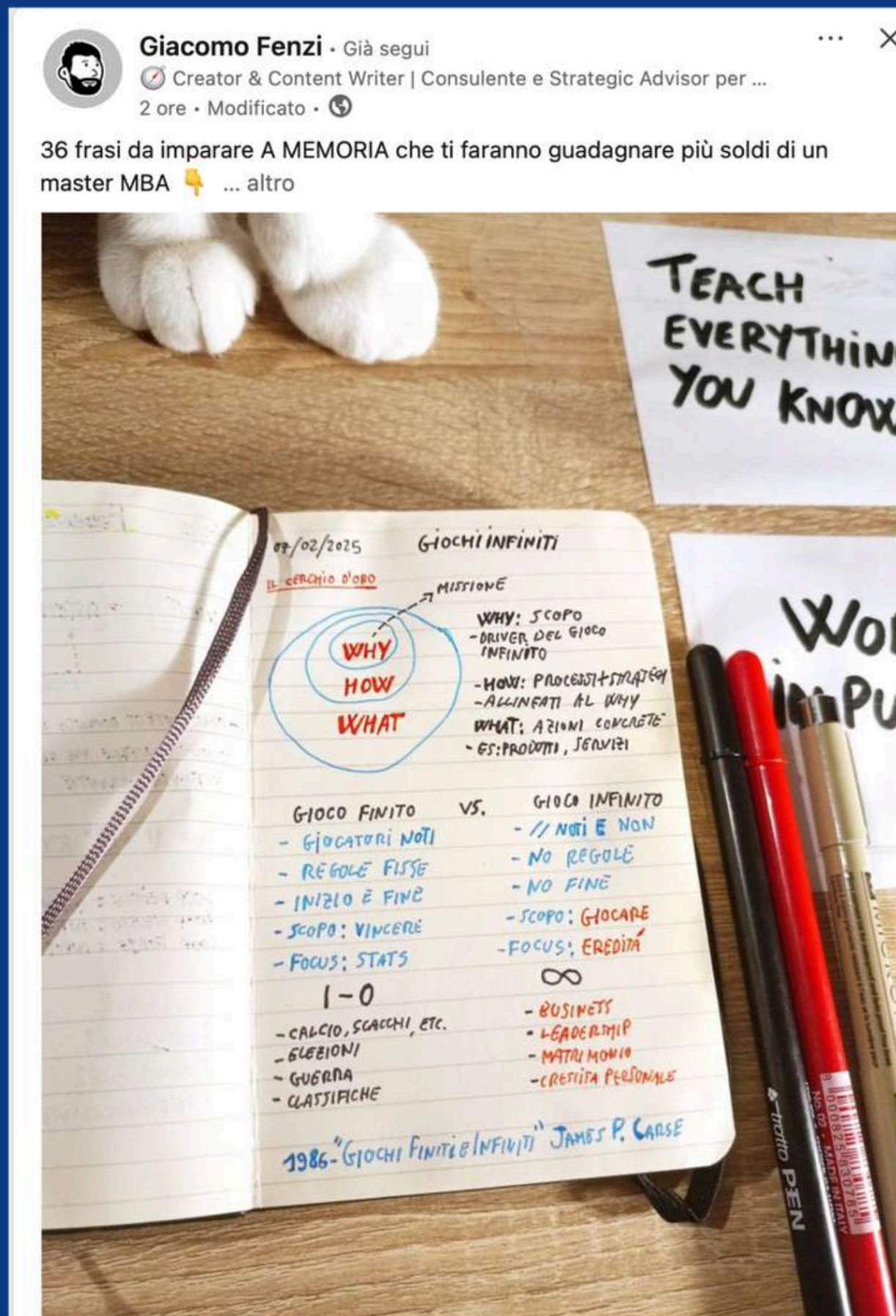
+ Segui

Dopo anni di esperienza e grazie al confronto con i nostri clienti, abbiamo individuato almeno 5 errori più comuni nella valutazione delle performance nelle PMI. ... altro



FINEADVISORS

I Post - Esempi



I Post - Esempi



Andrea "Dino" Di Noia · Tu

Co-Founder & CMO @ FineAdvisors | Marketing, Lead Generation e Vend...

3s · 🌐

L'intelligenza artificiale NON è ChatGPT (anche perchè funziona meglio Claude)

📌 Oggi voglio condividerti questa guida interna che ci siamo fatti per ricordarci quando usare uno dei tre agenti tra ChatGPT, Claude e Perplexity.

Chapeau a Claude di [Anthropic](#) per la qualità che ha dimostrato quest'anno sia nella produzione di testi che nella gestione di task molto complesse.

🧠 Li conosci già? Con quale ti trovi meglio?

PS: Questo post NON è stato fatto con l'AI 🤖

Modelli AI nel 2025 Quale usare e perchè



	🌟 Claude	🌀 ChatGPT	❄️ perplexity
<u>Prezzo</u>	Gratis Pro €20/mese	Gratis Plus €20/mese	Gratis Pro €20/mese
<u>Miglior utilizzo</u>	Copywriting Settori delicati Testi complessi	Coding Chat generali Ragionamenti avanzati	Sintesi Fact-check Ricerca rapida
<u>Accuratezza e precisione</u>	Molto accurato, etico	Preciso, creativo, talvolta prolisso	Preciso, fonti citate e affidabili



I Post

Le prime righe sono **fondamentali**

- **Hook**

Ho affiancato 100+ grandi imprese tech nell'ultimo anno, questi sono gli errori più costosi che ho trovato nelle loro legal operations

4 Cose ogni CEO di grande azienda dovrebbe fare almeno una volta al mese

3 Cose che devi smettere di fare se vuoi davvero raddoppiare il tuo margine

Il più grande problema di lavorare con le grandi aziende? Il loro lungo ciclo d'acquisto. Ecco come dimezzarlo:



I Post

Le prime righe sono **fondamentali**

- **Hook**

Ho affiancato 100+ grandi imprese tech nell'ultimo anno, questi sono gli errori più costosi che ho trovato nelle loro legal operations

4 Cose ogni CEO di grande azienda dovrebbe fare almeno una volta al mese

3 Cose che devi smettere di fare se vuoi davvero raddoppiare il tuo margine

Il più grande problema di lavorare con le grandi aziende? Il loro lungo ciclo d'acquisto. Ecco come dimezzarlo:



“Valore percepito”

Servizio + Cliente

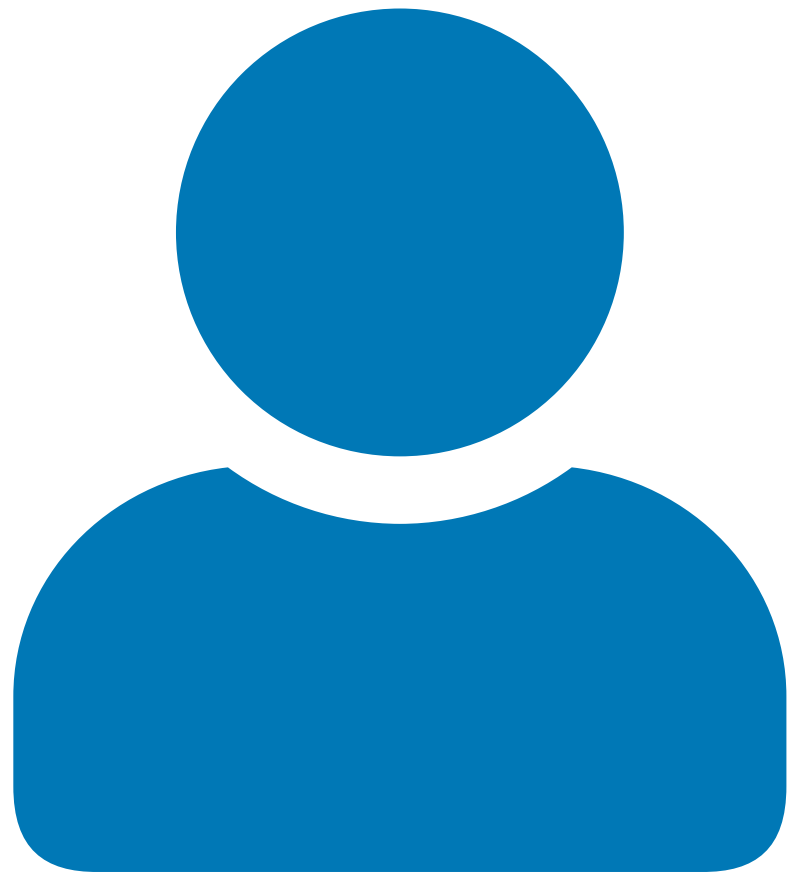


FINEADVISORS

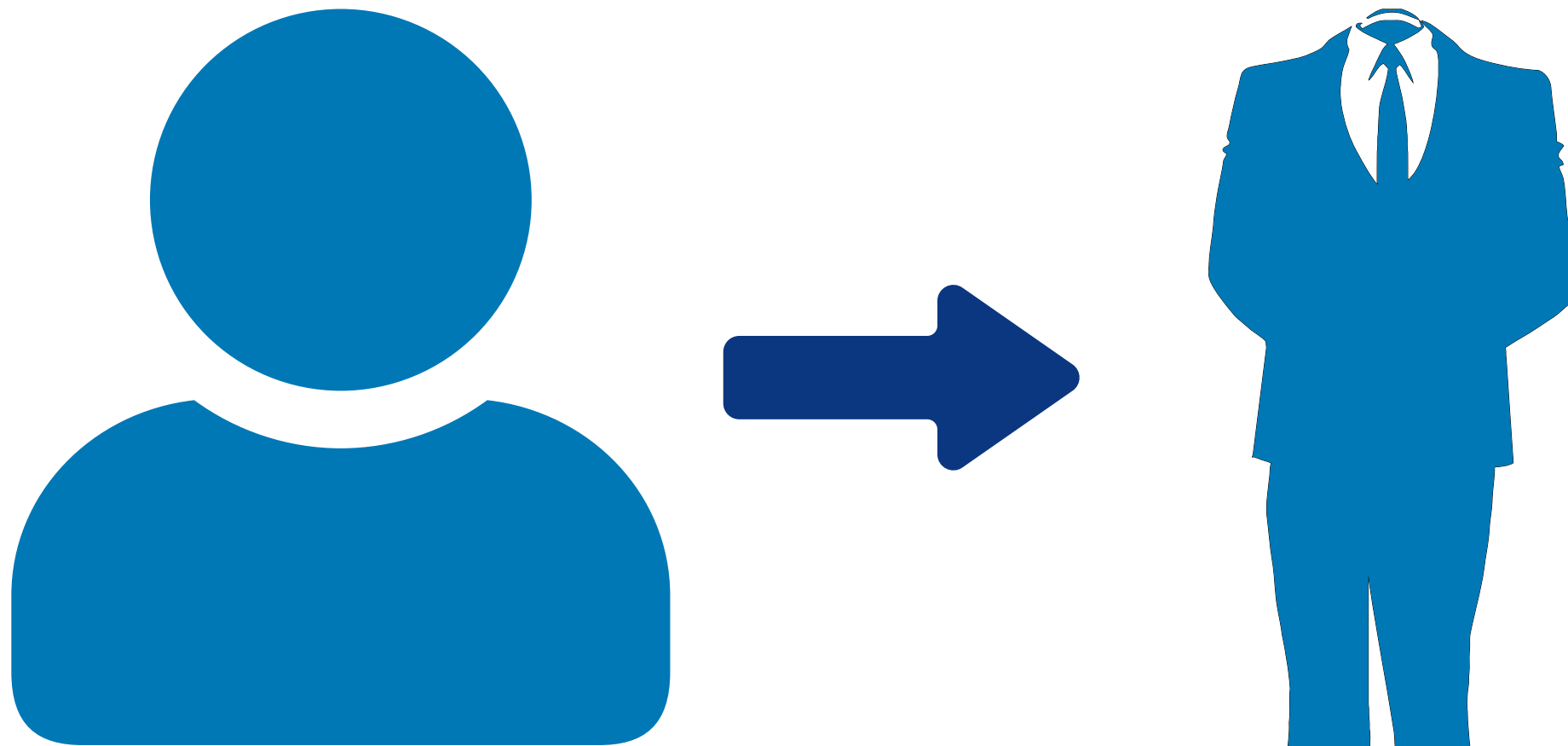
Strategie di contatto

Strategie di contatto

Strategie di contatto



Strategie di contatto



Strategie di contatto



Strategie di contatto

Metodo gratuito

Strategie di contatto

Metodo gratuito



Cerca

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- Ricerca Booleana - AND / OR / NOT



The image shows a screenshot of the LinkedIn search interface. At the top left is the LinkedIn logo. To its right is a search bar containing the text "CEO". Below the search bar are several filter buttons: "Persone" (highlighted in green), "1°", "2°", "3° e oltre", and "Local". At the bottom of the search results area, a light gray bar displays the text "Circa 10.700.000 risultati".

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- Ricerca Booleana - AND / OR / NOT



🔍 "CEO" AND "Energy"

Persone ▼

1°

2°

3° e oltre

Località

Circa 172.000 risultati

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- Ricerca Booleana - AND / OR / NOT



🔍 "CEO" AND "Energy" AND "Tec

Persone ▼

1°

2°

3° e oltre

Loca

Circa 23.000 risultati

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- Ricerca Booleana - AND / OR / NOT



🔍 "CEO" AND ("Energy" OR "Tec|

Persone ▼

1°

2°

3° e oltre

Loca


Circa 808.000 risultati

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- Ricerca Booleana

- "CEO" AND ("Energy" OR "Tech" OR "Energia") AND ("Milano" OR "Milan")



Persone ▼ | 1° | 2° | 3° e oltre | Località

Circa 1.200 risultati

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**



Egregissimo sommo massimo commendatore...

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**



Buongiorno , sono lieto nel ringraziarle per aver accolto il mio invito ed il privilegio di annoverarla tra i contatti. Come va?

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**
- **Conversazione**

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**
- **Conversazione**




Andrea "Dino" Di Noia  • 13:35

Buongiorno Giuseppe, mi chiamo Dino e sono un giovane imprenditore. Mi farebbe piacere conoscerla e fartle qualche domanda sul suo lavoro e settore nelle prossime settimane.

PS: non ho nulla da venderle 😊



 • 13:38

Contatto di grande impatto empatico. Complimenti! Volentieri ci confrontiamo. Lascio i miei riferimenti per videocall .com

Strategie di contatto



12:36

Buongiorno Simone,
Sono stato colpito dal tuo messaggio di presentazione, non succede spesso che le persone vadano prima a vedere cosa facciamo, di solito si propongono per "aiutarti a sviluppare nuove opportunità..." Senza minimamente interessarsi di chi siamo, cosa facciamo e a chi ci proponiamo (sai quanti ne ho mandati...) Con piacere ho accettato la richiesta di contatto.

Buona giornata



Grazie Stefano proprio recentemente abbiamo cambiato agenzia. Se dovessimo avere bisogno la contatteremo, il suo messaggio rispettoso si è distinto da altri venditori di assalto!

Tu · 14:57

Buongiorno Roberta, ho provato ad intavolare una discussione con lei per arrivare ad una conversazione tra figure nello stesso ambito, ma questo non è riuscito.

Immagino riceva moltissimi messaggi, alcuni troppo commerciali e altri generati da bot. Capisco perfettamente, ma ci tenevo a mettermi in contatto.

Sono convinto che arricchire il proprio network faccia aprire le porte a nuove e stimolanti opportunità, e che, anche in un mare di comunicazioni non richieste, possano emergere connessioni autentiche e di valore.

Resta aperto il mio invito per conoscerci meglio, altrimenti le auguro una buona giornata.

18:27

Salve la ringrazio del suo messaggio e mi dispiace non averle risposto. Con estremo piacere accetto il suo invito

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**
- **Conversazione**

Usando Sales Navigator

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**
- **Conversazione**

Usando Sales Navigator

- **Utilizzo di filtri e keyword**

Strategie di contatto

Azienda

Azienda attuale ⓘ ⚑	+
Numero dipendenti ⚑	+
Azienda precedente ⓘ	+
Tipo di azienda	+
Località della sede dell'azienda	+

Ruolo

Funzione ⚑	+
Qualifica attuale ⚑	+
Livello di anzianità ⚑	+
Qualifica precedente	+

Intenzione d'acquisto ⓘ

Seguono la tua azienda	<input type="checkbox"/>
Hanno visitato il tuo profilo di recente	<input type="checkbox"/>

Punto di contatto vincente ⓘ

Collegamento ⚑	+
Collegamenti di	+
Ex collega	<input type="checkbox"/>
Hanno esperienze in comune con te	<input type="checkbox"/>

Aggiornamenti recenti ⓘ

Hanno cambiato lavoro ⚑	<input type="checkbox"/>
Hanno pubblicato su LinkedIn ⚑	<input type="checkbox"/>

Personale

Area geografica ⚑	+
Settore ⚑	+
Nome	+
Cognome	+
Lingua del profilo	+
Anni di esperienza	+
Gruppi	+
Scuola o università	+

Flusso di lavoro

Profilo ⓘ Nuovo	+
Elenchi account	+
Elenchi lead	+
Persone nel CRM	+
Per abilitare il filtro, aggiorna il contratto	
Persone con cui hai interagito ⓘ	+
Lead e account salvati	+

Filtri per

- Azienda

Azienda

Azienda attuale ⓘ ⚑	+
Numero dipendenti ⚑	+
Azienda precedente ⓘ	+
Tipo di azienda	+
Località della sede dell'azienda	+

Ruolo

Funzione ⚑	+
Qualifica attuale ⚑	+
Livello di anzianità ⚑	+
Qualifica precedente	+
Anni presso l'azienda attuale	+
Anni nella posizione lavorativa attuale	+

- Ruolo

- Persona

Personale

Area geografica ⚑	+
Settore ⚑	+
Nome	+
Cognome	+
Lingua del profilo	+
Anni di esperienza	+
Gruppi	+
Scuola o università	+

Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**
- **Conversazione**

Usando Sales Navigator

- **Utilizzo di filtri e keyword**
- **Invio di messaggio di connessione personalizzati**

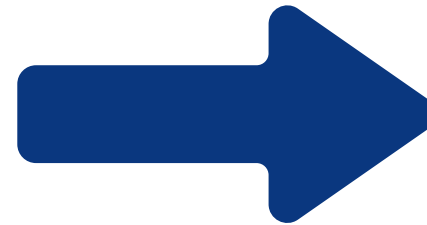
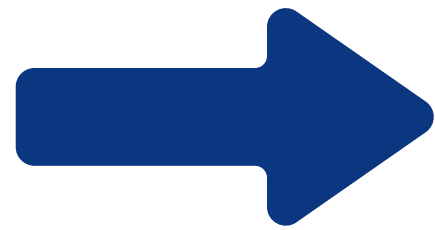
Strategie di contatto

Metodo gratuito

- **Ricerca Booleana**
 - “CEO” AND (“Energy” OR “Tech” OR “Energia”) AND (“Milano” OR “Milan”)
- **Messaggio personalizzato**
- **Conversazione**

Usando Sales Navigator

- **Utilizzo di filtri e keyword**
- **Invio di messaggio di connessione personalizzati**
- **Conversazioni**



Come gestire il
primo approccio?

I nostri riferimenti



Simone Cino  · 1°



Andrea "Dino" Di Noia



Raffaele D'Apolito 



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

info@fineadvisors.it



FINEADVISORS

Q&A