



IL NOSTRO ESPERTO

* Maurizio Pisani, 48 anni, dopo un Mba e 20 anni nel settore marketing di grandi aziende, ha sviluppato un sistema di marketing innovativo. Ha scritto *Marketing per liberi professionisti*, gratis per i lettori di *Millionaire* (scaricalo qui <http://marketinglp.it/free-ebook>). INFO: <http://marketinglp.it>

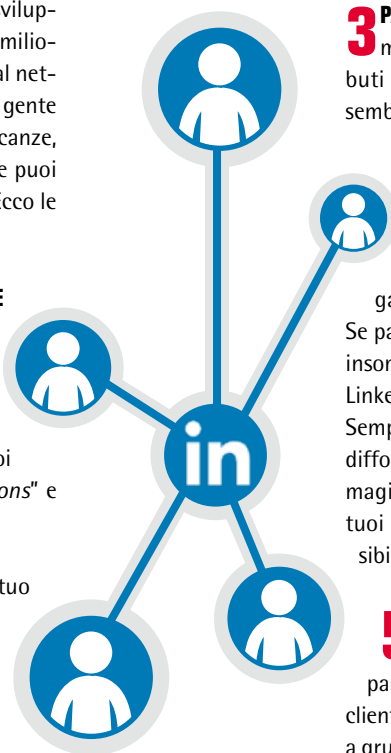
Come usare bene il social network dei professionisti

5 STRATEGIE PER FARE COLPO SU LINKEDIN

LinkedIn è uno dei social network tra i più sviluppati in Italia (i profili creati sono ormai 7 milioni). Si distingue da Facebook perché è un social network di natura professionale. In altre parole, la gente non si aspetta di trovarci le foto delle tue vacanze, ma contenuti lavorativi di varia natura. Come puoi usare LinkedIn al meglio per il tuo business? Ecco le cose più importanti che devi fare:

1 CREA UN PROFILO PERSONALE AGGIORNATO E BEN STRUTTURATO con tutto quello che hai fatto nella tua carriera lavorativa e una bella foto professionale. Riempi bene la parte delle competenze e connettiti con tutte le persone che conosci (puoi scoprire chi dei tuoi contatti è su LinkedIn andando su "connections" e cliccando sull'omino in alto a destra).

2 AMPLIA LA TUA RETE DI CONNESSIONI! Se il tuo obiettivo è trovare nuovi clienti e aumentare il fatturato della tua attività, cerca prevalentemente di connetterti a tuoi potenziali clienti. Esiste una funzione ricerca, in LinkedIn (la trovi in alto al centro sul tuo schermo), che ti permette di cercare le persone con cui connetterti. Puoi inserire nella casella il nome della persona, ma anche la società, l'area geografica e così via. Ricorda: se mandi una richiesta di connessione a una persona che non conosci, ricordati di scrivere due righe spiegando chi sei e perché ti vuoi connettere.



3 PARTECIPA ALLA VITA DEL NETWORK. Commenta i post, metti "mi piace" sui contributi che lo meritano, condividi quello che ti sembra interessante.

4 UTILIZZA LINKEDIN PER DIFFONDERE I TUOI CONTENUTI. Il marketing è un sistema di attività, quindi la tua partecipazione a LinkedIn ha senso se collegata a tutte le altre parti del tuo sistema. Se partecipi a LinkedIn ma non fai nient'altro, insomma, ti servirà a poco. Come si inserisce LinkedIn, quindi, nel tuo sistema di marketing? Semplice. Ti serve, insieme ad altri mezzi, per diffondere i contenuti che produci (articoli, immagini ecc.). Quindi, periodicamente, posta i tuoi contenuti sul tuo profilo e li renderai visibili alla tua rete e anche oltre.

5 PARTECIPA AI GRUPPI. Non limitarti ai gruppi di tuoi colleghi, ma sforzati di partecipare ai gruppi di cui fanno parte i tuoi clienti. Cioè, se sei un commercialista, partecipa a gruppi di commercialisti. Se i tuoi clienti target sono, per esempio, piccole e medie imprese, troverai più potenziali clienti in un gruppo intitolato "gruppo dei piccoli e medi imprenditori" piuttosto che nel "gruppo dei commercialisti Italiani". Diffondi i tuoi contenuti anche nei gruppi, contribuisce alle discussioni, offri spunti di riflessione ai partecipanti, o fornisci loro qualche suggerimento importante.

PS. LinkedIn è solo un componente del tuo sistema di marketing, non l'unico, ma col tempo può dare ottimi risultati. Concentrati su questi primi 5 punti. Poi, se hai tempo a disposizione, potrai diventare publisher e creare un tuo gruppo.

La mappa delle professioni



MILANO
Capitale delle
professioni della
moda e della grafica.



ROMA
Centro degli
sviluppatori
Java.



TORINO
Città degli ingegneri
meccanici e
aerospaziali.

(fonte:
LinkedIn)

