

Indice

LinkedIn tips.....pag. 13

AUDIT

1. Chi sta visitando il tuo profilo LinkedIn? » 15
2. Quante volte il tuo profilo appare nelle ricerche?..... » 19
3. Quante volte il tuo ultimo contenuto è stato visualizzato? » 21
4. Stai monitorando l'efficacia delle tue azioni su LinkedIn? » 25
5. Hai raggiunto l'efficacia massima per il tuo
profilo LinkedIn? » 27

STRATEGY & CONFIGURATION

6. Hai definito la tua proposta di valore?..... » 29
7. Hai definito obiettivi e metriche per LinkedIn?..... » 33
8. Hai definito una policy per i tuoi dipendenti su LinkedIn? » 35

- 9. Hai configurato impostazioni e privacy del tuo account? » 37
- 10. Hai impostato gli aggiornamenti su LinkedIn?..... » 43
- 11. Hai valutato di creare un profilo secondario?..... » 47
- 12. Hai scelto la lingua su LinkedIn?..... » 49
- 13. Hai valutato di passare a un abbonamento premium?... » 55

PROFILE OPTIMIZATION

- 14. Hai ottimizzato il tuo profilo?..... » 59
- 15. Hai disabilitato le notifiche
delle modifiche del tuo profilo?..... » 61
- 16. Hai scelto con cura l'immagine
di sfondo del tuo profilo?..... » 63
- 17. Hai scelto con cura la foto del tuo profilo? » 67
- 18. Hai scritto una qualifica efficace? » 71
- 19. Hai superato il limite
dei 120 caratteri per la qualifica?..... » 73
- 20. Quale formato hai scelto per il tuo riepilogo?..... » 75
- 21. Quale formato hai scelto per il tuo riepilogo? » 79
- 22. Hai inserito una call to action nel tuo riepilogo? » 81
- 23. Hai reso il tuo profilo facilmente leggibile da mobile? » 83
- 24. Hai inserito elementi di formattazione
nella qualifica e nel riepilogo?..... » 85
- 25. Hai riorganizzato le competenze del tuo profilo?..... » 87
- 26. Hai ottimizzato l'url del tuo profilo pubblico? » 91
- 27. Hai aggiunto le informazioni di dettaglio al tuo profilo? » 93

- 28. Hai ottimizzato il tuo profilo per la ricerca organica su LinkedIn?..... » 97
- 29. Come hai scelto le parole chiave per il tuo profilo?..... » 99
- 30. Hai inserito le parole chiave nella tua qualifica?..... » 101
- 31. Hai aggiunto elementi visuali nel tuo profilo? » 103
- 32. Hai descritto in modo accurato le tue esperienze lavorative? » 105
- 33. Hai aggiunto almeno un progetto al tuo profilo? » 107

PERSONAL BRANDING

- 34. Hai aggiunto elementi di branding nell'immagine di sfondo?..... » 109
- 35. Hai aggiunto il riepilogo nel tuo profilo?..... » 111
- 36. Hai trasformato il tuo profilo in una risorsa?..... » 113
- 37. Il tuo riepilogo risponde a queste 3 domande chiave?.... » 115
- 38. Hai deciso quali sezioni del tuo profilo rendere visibili? » 117
- 39. Nel tuo riepilogo hai inserito risultati e testimonianze di clienti? » 119
- 40. La tua foto su LinkedIn rispecchia il tuo settore e la tua professione?..... » 121
- 41. Hai identificato il tuo personale tono di voce su LinkedIn? » 123
- 42. Hai mai chiesto una segnalazione su LinkedIn?..... » 125
- 43. Sai come gestire le tue segnalazioni su LinkedIn?..... » 129
- 44. Stai postando contenuti facili da condividere? » 131

PAGINE E GRUPPI

- 45. Hai definito gli obiettivi per la tua pagina aziendale?..... » 133
- 46. Hai creato la pagina per la tua azienda o brand? » 137
- 47. La tua pagina aziendale è SEO friendly? » 141
- 48. Stai promuovendo e generando risultati
con la tua pagina aziendale? » 145
- 49. Sai come creare una o più pagine vetrina? » 147
- 50. Stai postando company update efficaci?..... » 149
- 51. Stai targetizzando i tuoi company update? » 151
- 52. Hai creato amministratori locali per la tua pagina? » 155
- 53. A quali gruppi LinkedIn sei iscritto? » 159

NETWORKING

- 54. Hai raggiunto almeno 50 collegamenti? » 161
- 55. Stai facendo crescere gradualmente il tuo network?..... » 163
- 56. Hai aggiunto al tuo network
ex compagni di università? » 167
- 57. Hai aggiunto al tuo network ex colleghi di lavoro?..... » 171
- 58. Hai aggiunto al tuo network
alcuni contatti della tua rubrica? » 173
- 59. Stai seguendo i suggerimenti di LinkedIn?..... » 177
- 60. Stai scavando tra i collegamenti dei tuoi collegamenti?.. » 179
- 61. Stai monitorando chi ha visualizzato il tuo profilo? » 181
- 62. Stai seguendo e facendo leva sulle pagine aziendali? » 183

CONTENT ENGAGEMENT

- 63. Stai pubblicando articoli su LinkedIn? » 185
- 64. Stai generando engagement con i tuoi articoli? » 187
- 65. Stai postando contenuto facile
da condividere su LinkedIn?..... » 189
- 66. Stai ottimizzando la pubblicazione
dei tuoi company update?..... » 193
- 67. Stai ottimizzando i tuoi status update?..... » 195
- 68. Conosci i contenuti ai quali
i tuoi prospect sono interessati?..... » 197
- 69. Hai creato il tuo piano editoriale su LinkedIn?..... » 199
- 70. Con quale logica stai creando gli update
per la tua pagina aziendale?..... » 201
- 71. Stai ottimizzando la pubblicazione dei tuoi post?..... » 203

LEAD GENERATION

- 72. Hai tracciato il profilo del tuo cliente ideale?..... » 205
- 73. Perché i tuoi prospect dovrebbero fidarsi di te?..... » 209
- 74. Con quale scopo hai scritto il tuo riepilogo?..... » 211
- 75. Stai generando nuovi lead qualificati su LinkedIn?..... » 213
- 76. Quali tattiche stai attuando per trovare
nuovi lead su LinkedIn? » 215
- 77. Come stai invitando i tuoi prospect a collegarsi? » 217
- 78. Stai inviando richieste
di collegamento personalizzate?..... » 219

79. Con quale criterio stai confermando le competenze ai tuoi prospect?.....	» 221
80. Stai mettendo in mostra e citando altri su LinkedIn?.....	» 225
81. Stai utilizzando la funzionalità “Profili simili a questo”?	» 227
82. Stai presentando un tuo collegamento ad un altro?.....	» 229
83. Stai usando la ricerca avanzata per identificare potenziali clienti?.....	» 231
84. Stai profilando e classificando i tuoi potenziali clienti?..	» 237
85. Stai circondando socialmente i tuoi prospect?	» 241
86. Stai classificando i tuoi prospect?.....	» 243
87. Hai mai inviato una InMail su LinkedIn?.....	» 247
88. Sai come scrivere una InMail efficace?.....	» 249
89. Stai segnalando ai prospect contenuti per loro rilevanti?	» 251
90. Stai ricevendo via email nuovi lead da LinkedIn?	» 253
91. Stai trasformando un tuo contatto online in un lead qualificato?.....	» 255

PROMOTION

92. Hai creato un account business per le tue campagne?	» 259
93. Conosci la differenza tra sponsored content, textual ads e sponsored InMail?.....	» 261
94. Conosci i 4 passi per creare una campagna su LinkedIn?	» 263
95. Stai ottimizzando le tue campagne su LinkedIn?.....	» 265
96. Stai ottimizzando la profilazione della tua target audience?	» 267

MEASUREMENT

97. Stai misurando il tuo Social Selling Index?	» 269
98. Stai misurando l'efficacia del tuo piano editoriale su LinkedIn?	» 271
99. Stai monitorando il tuo LinkedIn funnel?	» 273
100. Stai misurando l'efficacia della tua pagina aziendale?	» 275
101. Quali tra le seguenti metriche stai considerando?	» 277
Conclusioni	» 279