

## 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
<b>Conclusioni</b> .....	» 279