



BENVENUTI !
Ricordo a tutti gli utenti di
spegnere audio e video per
una migliore connessione

VI RICORDO DI INSERIRE
NELLA CHAT NOME E
COGNOME PER LA PRESENZA

Presentazione



**Strategie di Marketing
Gestione e formazione
Social media.
Specializzazione sulla
piattaforma LinkedIn**



Cosa impareremo in questo corso?



- Chi è il nostro cliente
- Quale valore portiamo al nostro cliente
- Compilazione efficace del Profilo (Sommario, Riepilogo, Esperienza)
- Come creare una pagina attiva (i collegamenti)
- Mi serve la Pagina Aziendale?
- Come e quando pubblicare
- Il mio URL personale

"Il marketing non è più questione di ciò che sai produrre ma della storia che sai raccontare"

(Seth Godin)

"Parla con il tuo pubblico usando la sua lingua e parlando di ciò che gli interessa"

(Jonathan Lister)

"Pubblicando contenuti che mostrino alle persone che hai compreso i loro problemi e come puoi risolverli, costruisci credibilità"

(Ardath Albee)



Qualche numero interessante



ITALIA 14 MILIONI DI ISCRITTI

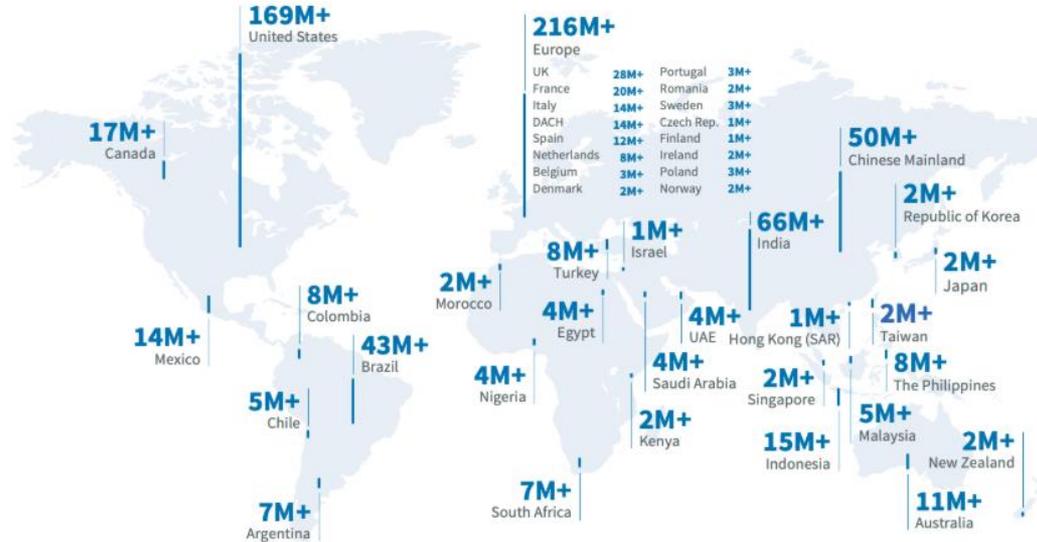
LinkedIn Newsroom

notizia

Riguardo a noi

Risorse per i media

690 million members in 200 countries and regions worldwide



SCOPO DELLA PIATTAFORMA (VISION)

Collegare i professionisti di tutto il mondo per aiutarli a raggiungere i propri obiettivi professionali

Qual'è il tuo obiettivo

Hai creato una strategia per la tua comunicazione prendendo in considerazione la tua situazione iniziale, il tuo obiettivo finale e i passaggi per poterlo ottenere?





IL CERCHIO D'ORO

Di Simon Sinek



Possiamo creare rapporti più duraturi con i nostri clienti basati sui nostri VALORI

COSA

Quello che facciamo.
I prodotti che vendiamo, i servizi che offriamo, i compiti che svolgiamo

COME

Il modo in cui facciamo il nostro lavoro. Cosa ci distingue dai concorrenti e ci rende speciali

PERCHÉ

Ciò che ci ispira ad agire.
Lo scopo, la causa o il credo che guida ogni organizzazione e la carriera di ogni persona

I TUOI PERCHÉ'

Come ti rendi utile agli altri?

Cosa fai ?

Come lo fai?

In cosa ti differenzi dagli altri?

Chi sei?



A chi ci rivolgiamo su LinkedIn?



Domande utili per stabilire il nostro scopo.

**Senza una strategia
LINKEDIN non da buoni risultati**

- **Che tipo di target vogliamo attirare?**
 - **A chi vogliamo rivolgerci?**
- **Qual è il nostro potenziale cliente?**

Qual è la tua Buyer Personas

È importantissimo
sapere a **Chi** ci
rivolgiamo
per poter strutturare
una adeguata **strategia**
di comunicazione che
funzioni



- **Esercizio**

Creare, in base all'elenco di informazioni inserite nella slide successiva, n. 3 buyer personas per creare i nostri clienti tipo e successivamente la nostra strategia di comunicazione





Criteri classificazione Buyer Personas

Informazioni demografiche

- Nome
- Genere
- Età
- Dove è nato
- Dove vive
- È uomo o donna
- È sposata/o
- Ha figli
- Quanto guadagna
- Cosa fa nella vita
- Titolo di studio

Qual è la sua giornata tipo

- Passa più tempo a casa o al lavoro
- Cosa deve fare assolutamente
- Cosa fa per se stessa/o
- Chi sono le persone che hanno più importanza nella sua vita
- Che macchina guida
- Come si veste
- Cosa guarda in Tv

Informazioni Interessi

- Quali sono le sue preoccupazioni
- Come si informa
- Suoi obiettivi
- Cosa le/gli importa davvero
- Che esperienza cerca con i prodotti o servizi
- Che metodi di pagamento preferisce
- Cosa sogna di avere/fare
- Di cosa ha bisogno
- Ama leggere
- E' moderno, retrò, ecc...
- Ama le emoticon
- Che linguaggio usa
- Ama la semplicità o gli eccessi
- Ama gli animali



COS'È LINKEDIN?



È un **SOCIAL NETWORK PROFESSIONALE**
(diffusissimo in Italia e nel mondo)

- OFFRE UN SISTEMA DI CONDIVISIONE DI MESSAGGI IN BACHECA
 - È UN DEL BIGLIETTO DA VISITA DIGITALE
o CURRICULUM DIGITALE
 - SPAZIO ONLINE DOVE POTER PUBBLICARE L'ATTUALE
POSIZIONE PROFESSIONALE, LA PROPRIA FORMAZIONE
E LE PROPRIE ESPERIENZE PROFESSIONALI.
 - SI POSSONO CREARE GRUPPI, INTRECCIARE RELAZIONI,
TROVARE NUOVI CONTATTI, SCAMBIARSI IDEE E INFORMAZIONI, ECC.



CHE COSA NON È LINKEDIN?



- **NON È UN CURRICULUM VITAE**
- **NON È UN LUOGO DOVE COMPILARE UN FORM E SPERARE CHE IL LAVORO CI CADA ADDOSSO**
- **NON È UN LUOGO DOVE FARSI SOLO PUBBLICITÀ**
- **NON È UN LUOGO DOVE AVERE PIÙ ACCOUNT**
- **NON È UN MODO PER COLLEZIONARE DEI COLLEGAMENTI**
- **NON È UN PORTALE DI VENDITA**



LINKEDIN FONDAMENTA



**SERVE PER LA
GENERAZIONE DI NUOVI
CONTATTI.**

- TROVARE LAVORO
- TROVARE NUOVI
PARTNER DI LAVORO
- TROVARE CLIENTI

**SI FODA SU TRE
PUNTI ESSENZIALI**

- PROFILO
- RETE
- CONTENUTI

Cos'è?

È uno strumento che si basa sul principio della non vendita immediata, ma di acquisire attenzione e considerazione del cliente fino a diventare il suo punto di riferimento acquisendone la fiducia.

Come?

Fornendo contenuti, valori, consigli e segnalando link di ricerca neutrali

Il **social selling** si basa proprio su questo principio e i social network soprattutto LinkedIn sono il luogo ideale dove stringere e avvicinare il cliente, mostrandosi utile e guadagnando la sua fiducia per poi passare alla vendita.



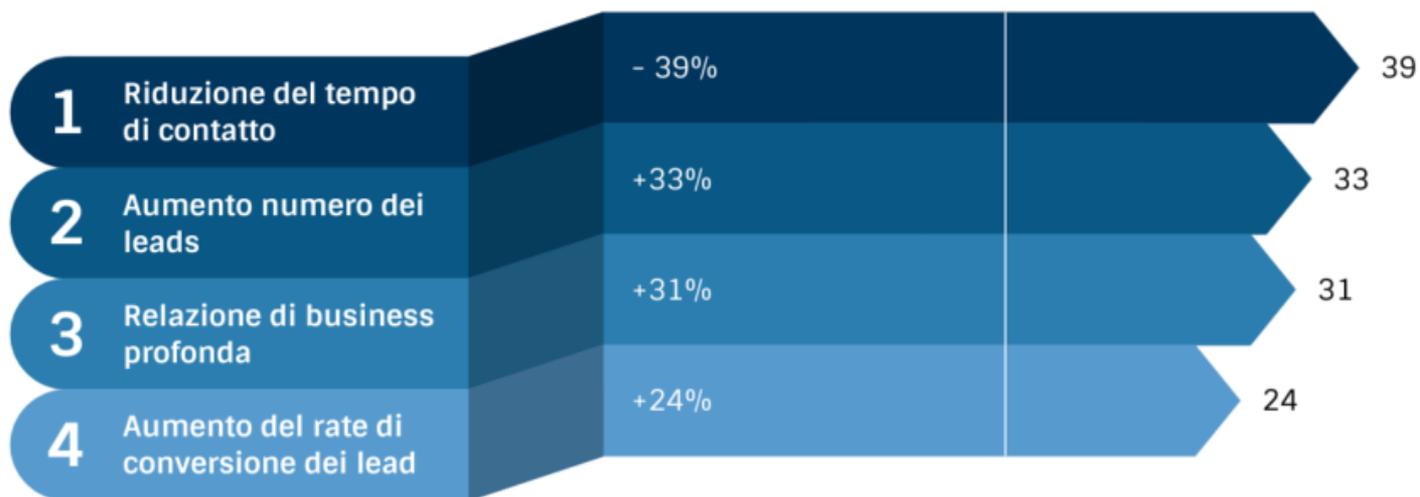
**SOCIAL
SELLING**



Un aiuto dal social Selling



Benefici Social Selling





PER INIZIARE



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

DESKTOP

Ti diamo il benvenuto nella tua community professionale

Accedi

Trova il lavoro o lo stage giusto per te

RICERCHE SUGGERITE

- Commerciale
- Ingegneria
- Business Development
- Finanza
- Sanità
- Marketing
- Informatica
- Amministrativo
- Risorse umane
- Operazioni

APP

Scarica l'app LinkedIn

Tieni le opportunità a portata di mano, ovunque ti trovi

Paese/Area geografica

Italia

Numero

Inviami un SMS con il link

Ignora

Oppure scaricala direttamente

Scarica su App Store

DISPONIBILE SU Google Play



COME CREARE UN PROFILO LINKEDIN EFFICACE



Raggiungi il massimo livello di completezza!!

✓ *Quante e quali sezioni del mio profilo sono importanti ai fini dell'ottimizzazione?*

TUTTE

Efficacia del profilo: Principiante

✓  

 **Dove lavori attualmente?**
Oltre 2 milioni di ricerche di persone per posizione lavorativa attuale su LinkedIn ogni settimana

< Precedente Avanti > Non applicabile [Aggiungi posizione lavorativa attuale](#)

LinkedIn tende a premiare

- chi è ben **posizionato**,
- Chi pubblica **contenuti di valore** all'interno della piattaforma
- Chi interagisce con gli altri utenti del network



MASSIMO

Sei un fuoriclasse. Hai 27 volte più probabilità di comparire nei risultati di ricerca.

Altri vantaggi

Fino a 3 volte più traffico verso il tuo profilo tramite Search, Feed e la mia rete.



HOME - feed/bacheca



Feed di LinkedIn (bacheca) post o articolo in ordine di importanza (alto) o recenti - sulla sinistra dati sul mio profilo e a destra una serie di informazioni per seguire aziende o professionisti

LinkedIn Ads in Europe - Reach 185M+ professionals in Europe with LinkedIn Ads

Avvia un post

Scrivi un articolo su LinkedIn

Ordina per: Recenti

Consigliato da Ilaria Guccini

Massimiliano de Gabriele • 2°
Imprenditore nel settore dell'Information Technology e TLC •
2 ore • Modificato •

- Sei sicuro che mi hanno bucato la mail?
- Sì, risultano molti messaggi inviati anche da ip esteri è assolutamente necessario che tu cambi la password della casella nel più breve tempo possibile..
Password: 123abc 🙄🙄

9 • 8 commenti

Consiglia • Commento • Condividi

Finom
33 follower
Post sponsorizzato

Fatture elettroniche online in 1 minuto. Sistema avanzato per gli imprenditori

Visualizza tutti i suggerimenti

Visualizza tutti i suggerimenti

Your dream job is closer than you think

See jobs

LinkedIn

massimiliano-de-gabriele?miniProfileUrn=urn%3Ain%3Afs_miniProfile%3AACoAAAZRn0BSvmYNyc1r66NuVuBJRR4EaYEPkQ_ita di



SEZIONI PRINCIPALI

perché il nostro profilo funzioni



- Foto profilo e foto sfondo
- Sommario o Job Title
- Riepilogo
- Esperienza di lavoro attuali e precedenti
- Formazione scolastica, corsi e certificazioni
- Progetti
- Competenze o Skills
- I propri contatti (telefono, mail e sito)
- Associazione di volontariato



COPERTINA / COVER



Chi siamo / Che lavoro facciamo / Chi cerchiamo
Mostriamo la Nostra autorevolezza



E' molto
IMPORTANTE

CONSULENZA *Come un abito fatto su misura.*
WEB MARKETING
PERSONALIZZATA

Aggiungi sezione del profilo ▾

Altro...





FOTO PROFILO



seria o simpatica?

Quando una persona nota un nuovo profilo su LinkedIn la prima cosa su cui si sofferma è l'immagine personale.

Se manca la foto potrebbero non accettare il collegamento!!



UNA FOTO
PROFESSIONALE MA
CON IL SORRISO è
PERFETTA



SOMMARIO



E' importante?

E' la frase sotto il nome e cognome.

Devi far capire Chi SEI /COSA FAI

Utilizzando qualche «PAROLA CHIAVE» del tuo settore

La SINTESI del vostro lavoro

QUI UTILIZZIAMO
PAROLE CHIAVE

WEB MARKETING
PERSONALIZZATA

Aggiungi sezione del profilo ▾ Altro... 

Mirella Guastella Libera professionista

Digital Consultant | Aiuto Professionisti e PMI migliorando la loro presenza online. Strategie marketing, Social media.

Torino, Italia · 500+ collegamenti · informazioni di contatto



RIEPILOGO/INFORMAZIONI



Keyword Density (densità di parole chiave)
E' una delle sezioni più importanti del profilo (RUOLO CHIAVE)

Puoi dire brevemente chi sei
(Con 2000 caratteri), quali
sono le tue competenze «IL TUO
VALORE» e cosa stai cercando:
nuovo lavoro? Nuovi clienti?
Investitori per un tuo progetto?

Nel Riepilogo è possibile
aggiungere materiali
multimediali, come immagini,
presentazioni, video ecc.

Informazioni

Riepilogo

Cosa fa una Consulente di comunicazione digitale? Ecco cosa posso fare per te!!
Ti aiuto a trovare il modo più efficace per comunicare ai tuoi clienti i tuoi servizi o prodotti. Scelgo i canali che più rispecchiano la tua attività e che possono portarti più risultato
Mi piace parlare con te e consigliarti sulle scelte da prendere cercando di capire il tuo obiettivo e lavorando insieme per ottenerlo.

Media

Aggiungi un link a documenti esterni, foto, siti, video e presentazioni.

Carica

Link

Formati supportati

Salva



INFORMAZIONI DI CONTATTO



Questo renderà più facile trovarti per luogo di appartenenza se ci fossero ricerche per città –

E se li rendi pubblici anche rintracciarti non sarà un problema

«cliccando informazioni di contatto», si aprirà una pagina dove potrai «cliccare la matita» e inserire i tuoi dati.

Ricorda che inserire l'indirizzo è importante per il luogo di ricerca !!

1

CONSULENZA Come un'abilità
WEB MARKETING
PERSONALIZZATA

Mirella Guastella
Digital Consultant | Aiuto Professionisti e PMI migliorando la loro presenza online. Strategie marketing, Social media.
Torino, Italia · 500+ collegamenti [Informazioni di contatto](#)

2

Mirella Guastella

Informazioni di contatto

- Il tuo profilo
linkedin.com/in/mirella-guastella
- Indirizzo
Via Gianfrancesco Re, 67 - Torino
- Email
gmiry2003@gmail.com
- IM
call (Skype)
- Compleanno
28 gennaio



COME MODIFICARE L'URL



Per modificare l'URL base in uno personalizzato e farsi trovare su GOOGLE e altri motori di ricerca ovvero SEO-friendly.

Si accede sulla parte destra della piattaforma alla voce «modifica profilo Pubblico» e si aprirà una pagina dove potrai a destra in alto personalizzare il tuo URL.

Un esempio? <http://it.linkedin.com/in/nomecognome>

1

Modifica il profilo pubblico e l'URL

2

Torna a LinkedIn.com

Modifica il tuo URL personalizzato

Personalizza l'URL del tuo profilo.

www.linkedin.com/in/mirella-guastella



ESPERIENZA



possiamo inserire anche: Formazione - Licenze e Certificazioni

Puoi condividere le tue esperienze di lavoro

Meglio di un curriculum perché ti da più possibilità di spiegare al meglio il lavoro che hai svolto. Utilizziamo «PAROLE CHIAVI» .

Puoi aggiungere materiale multimediale , pdf ed immagini o collegamenti a pagine web !!

«Con il + aggiungi una esperienza e con la matita la modifichi»

The screenshot shows a LinkedIn profile experience entry. The word "Esperienza" is highlighted with a red box. To the right of the entry, there are two red circular icons: a plus sign (+) and a pencil (✎), both with red arrows pointing to them. A large red banner at the bottom right of the screenshot contains the text "QUI UTILIZZIAMO PAROLE CHIAVE".

Esperienza

Consulente per la strategia di marketing
Libera professionista
apr 2018 – presente · 1 anno 7 mesi
Torino

Vuoi essere seguito per ottenere la migliore comunicazione sul web e sui Social media?

Bene con me avrai una comunicazione su misura in relazione ai tuoi bisogni, al tuo target e al raggiungimento del tuo risultato.

Ti aiuterò a trovare il miglior modo di parlare di te sul web!

Con passione e costanza si ottengono i risultati... Visualizza altro

QUI UTILIZZIAMO PAROLE CHIAVE

Segnalazioni:

Sono uno degli strumenti più efficaci di reputazione on line, perché permettono alle persone che hanno lavorato con te di esprimere la loro opinione su di te e sul valore che dai .

Puoi ricevere delle segnalazioni, e puoi controllarle prima della pubblicazione, ma puoi anche scriverle o cancellarle. Anche in questo caso la gestione avviene cliccando sull'icona della matita, in alto a destra nella scheda.

Segnalazioni

Ricevute (2) Scritte (2)

[Redacted Name],
Sono esperta in metodologie esperienziali di formazione, in percorsi di coaching ed in mappatura delle competenze.
21 novembre 2018, Marica era un cliente di Mirella

Apprezzo in Mirella la grandissima energia e l'entusiasmo che trasmette al cliente, rendendo "possibile l'impossibile". Costruisce un' immagine credibile, autentica e coerente sui diversi social, proponendo soluzioni personalizzate ed altamente qualificate.

[Redacted Name]
Communication Specialist_Web Marketer_Event Planner_Recruiter_Impiegata/ Segreteria

Mirella ha una spiccata empatia che la rende una consulente precisa e affidabile. Esperta nella Ricerca Clienti, riesce a costruire la visibilità digitale del suo cliente creando la giusta strategia e adattandola ai bisogni del momento. Una consulenza con lei può fare la differenza!

ARMA MOLTO POTENTE



SEGNALAZIONI ... COME FARLA E COME CHIEDERLA



The image shows two screenshots from the LinkedIn interface. The left screenshot displays the 'Aggiungi sezione del profilo' (Add profile section) dropdown menu. The 'Ulteriori informazioni' (More information) section is highlighted with a red box, showing the option 'Richiedi una segnalazione' (Request a report) with a plus sign icon. The right screenshot shows the 'Altro...' (More) menu for a profile, with the 'Segnala' (Report) option highlighted in a red box. The 'Segnala' option is located between 'Richiedi una segnalazione' and 'Smetti di seguire'.

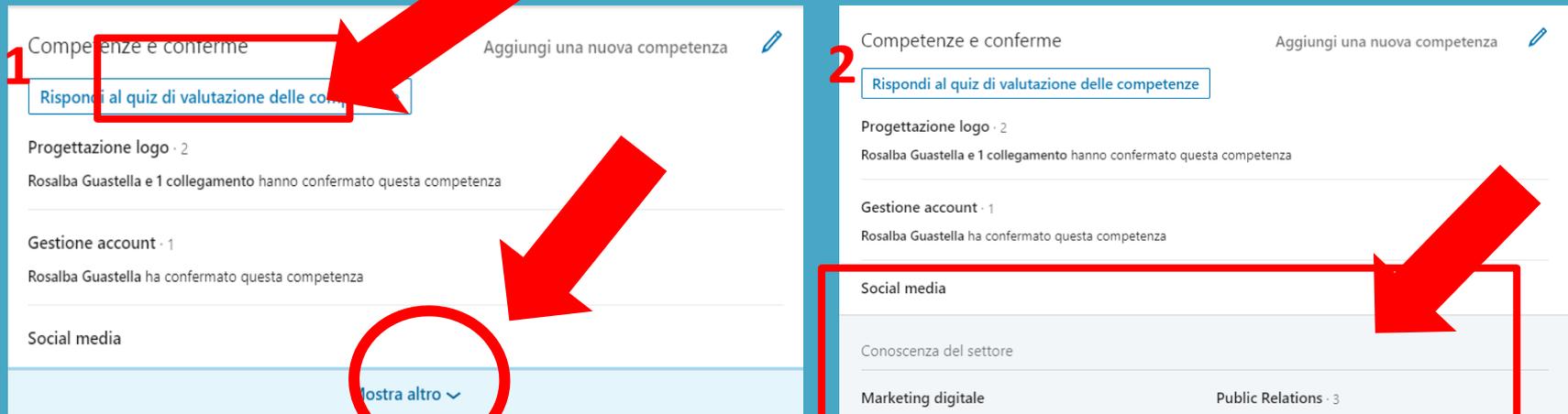
Aggiungi sezione del profilo ▾ Altro... ✎

- Presentazione ▾
- Informazioni ▾
- In primo piano ▾
- Percorso professionale e accademico ▾
- Competenze ▾ ✎
- Traguardi raggiunti ▾
- Ulteriori informazioni** ▾
 - Richiedi una segnalazione (+)
 - Chiedi ai tuoi collegamenti di scrivere una segnalazione per te
- Lingue supportate ▾

Altro...

- Condividi profilo via messaggio
- Salva come PDF
- Fai un applauso
- Richiedi una segnalazione**
- Segnala**
- Smetti di seguire
- Rimuovi collegamento
- Segnala violazione/Blocca

Competenze sono uno degli strumenti con cui i tuoi contatti possono confermare cosa sai o non sai fare.
LinkedIn mostra inizialmente le prime 3 competenze della lista
Cliccando su «Mostra altro» compaiono tutte le competenze, con il numero di persone che le hanno confermate.



The image shows two screenshots of a LinkedIn profile's 'Competenze e conferme' section. The left screenshot shows the first three skills: 'Progettazione logo' (2 confirmations), 'Gestione account' (1 confirmation), and 'Social media'. A red box highlights the 'Mostra altro' button at the bottom, and a red arrow points to it. The right screenshot shows the expanded list of skills, including 'Social media', 'Conoscenza del settore', and 'Marketing digitale' (3 confirmations). A red box highlights the 'Mostra altro' button area, and a red arrow points to it.

1 Competenze e conferme Aggiungi una nuova competenza

Rispondi al quiz di valutazione delle competenze

Progettazione logo · 2
Rosalba Guastella e 1 collegamento hanno confermato questa competenza

Gestione account · 1
Rosalba Guastella ha confermato questa competenza

Social media

Mostra altro ▾

2 Competenze e conferme Aggiungi una nuova competenza

Rispondi al quiz di valutazione delle competenze

Progettazione logo · 2
Rosalba Guastella e 1 collegamento hanno confermato questa competenza

Gestione account · 1
Rosalba Guastella ha confermato questa competenza

Social media

Conoscenza del settore

Marketing digitale Public Relations · 3



TRAGUARDI RAGGIUNTI ED INTERESSI



Sono le ultime due sezioni messe a disposizione.

The screenshot shows a LinkedIn profile with the following details:

- Traguardi raggiunti** (Achievements):
 - Lingue** (Languages):
 - Francese: Conoscenza base
 - Inglese: Conoscenza lavorativa limitata
- Interessi** (Interests):
 - ProduWeb (3.172 follower)

A dropdown menu is open over the 'Lingue' section, listing the following categories:

- Pubblicazione
- Brevetto
- Corso
- Progetto
- Riconoscimento e premio
- Votazione esame
- Lingua
- Organizzazione

The profile owner is **Lynda Weinman**, Film Producer at Another Chapter Produc..., with 107.820 followers.



COME FACCIAMO A CONDIVIDERE IL MIO PROFILO?



Puoi condividere il tuo profilo
Cliccando il tasto Altro...
Puoi salvarlo anche come PDF !!



<https://www.linkedin.com/public-profile/settings>
SETTAGGIO IMPOSTAZIONI VELOCI DEL PROFILO



STRUMENTO PER LE MODIFICHE



Per mantenere il profilo sempre aggiornato
Si possono fare modifiche in ogni sua parte!!
Cliccando sulla matita in ogni sezione del Profilo stesso





AGGIUNGERE IL PROFILO IN UN'ALTRA LINGUA



Permette di creare un nuovo profilo in un'altra lingua. I visitatori visualizzeranno il tuo profilo nella lingua in cui utilizzano il sito. Se utilizzano il sito in una lingua per cui non hai creato un profilo secondario, visualizzeranno il tuo profilo nella lingua del tuo profilo principale.

1

2

Modifica il profilo pubblico e l'URL

Aggiungi il tuo profilo in un'altra lingua

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 *

Scegli...

Puoi avere un solo profilo per lingua. [Per saperne di più](#)

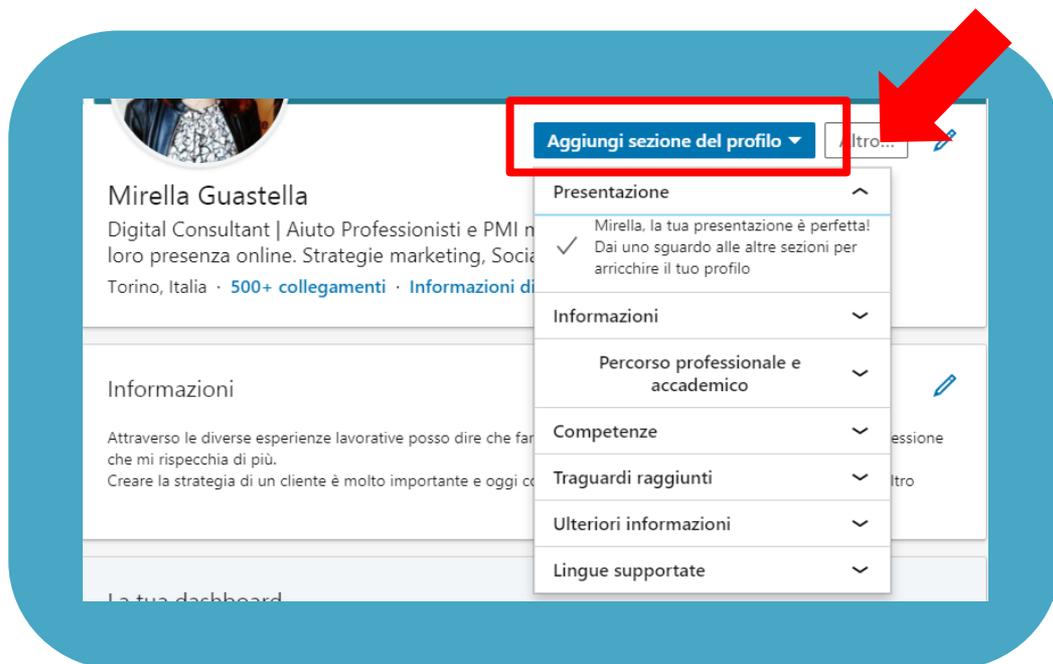


COME AGGIUNGERE UNA SEZIONE AL PROFILO

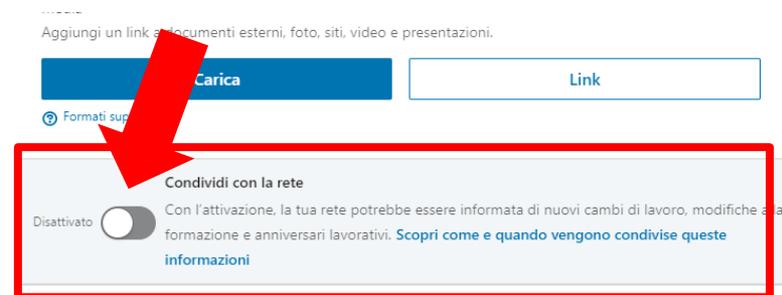


Come aggiungere nuove notizie o integrazioni al profilo.
Si possono fare aggiunte in ogni parte del profilo scegliendo la sezione interessata

Cliccando su aggiungi sezione del profilo



Se il pulsante **CONDIVIDI** con la **MIA RETE** è attivo vuol dire che ogni cambiamento che facciamo nello spazio di riferimento verrà informata tutta la mia rete





PRIVACY



Controlliamo i livelli di privacy per verificare la visibilità.

The screenshot shows the LinkedIn Privacy settings page for Mirella Guastella. The page is divided into several sections, with red boxes and arrows highlighting key elements:

- Navigation:** The 'Tu' profile icon in the top navigation bar is circled in red.
- Left Sidebar:** The 'Impostazioni e privacy' menu item is highlighted with a red box and a red arrow pointing to it.
- Privacy Section:** The 'Privacy' tab is selected. The main heading is 'Come gli altri vedono il tuo profilo e le informazioni sulla tua rete'. Below this, there are several settings with 'Cambia' buttons highlighted in red boxes and red arrows pointing to them:
 - Modifica il tuo profilo pubblico:** 'Cambia' button.
 - Chi può vedere il tuo indirizzo email:** 'Cambia' button.
 - Chi può vedere i tuoi collegamenti:** 'Cambia' button.
 - Gli utenti che hanno visualizzato questo profilo hanno anche visualizzato...:** 'Cambia' button.



COME CREARE LA MIA RETE DI RELAZIONI LE MIE CERCHIE



Network: CERCHIE 1-2-3 livello

La mappa dei nostri contatti (foglio excell – cellulare)

The screenshot shows the LinkedIn interface with several key elements highlighted in red:

- The search bar at the top left, containing the text "Cerca".
- The "Rete" (Network) icon in the top navigation bar, which is circled in red.
- A red arrow pointing from the search bar to the "Rete" icon.
- The "Persone che potresti conoscere con ruoli simili" section, which is highlighted with a red box.
- Below this section, four job listings are visible, each with a "Collegati" (Connect) button highlighted by a red box.

Job Title	Connections	Action
communication specialist	12 collegamenti in comune	Collegati
AGENT - SETTORE...	138 collegamenti in comune	Collegati
Network Marketing	30 collegamenti in comune	Collegati

INFORMATIVO

Specialisti di settore con competenze e conoscenze utili allo sviluppo della mia persona e della mia professione.

SUPPORTO

Mi aiutano a realizzare la mia missione aziendale

BUSINESS

I miei clienti e potenziali tali

REFERRAL

Composto dalle persone che mi hanno procurato affari almeno una volta e che se adeguatamente educati possono farlo ancora, magari in modo costante



TIPI DI NETWORK

Per creare il mio database clienti

Parti dalla Rubrica e mail

Rubrica telefonica

Biglietti da visita

Gestione aziendale

Crm aziendale

Persone che conosco e stimo

Partner, clienti fornitori

Colleghi e d ex colleghi

Persone interessate che conosco durante la mia partecipazione ad eventi, workshop, cene ed eventi

Amici o persone che ritengo possano essermi utili nello sviluppo della mia attività professionale

Persone con cui ho condiviso i miei percorsi di studio

Coltivando i miei interessi (gruppi, aziende, associazioni)

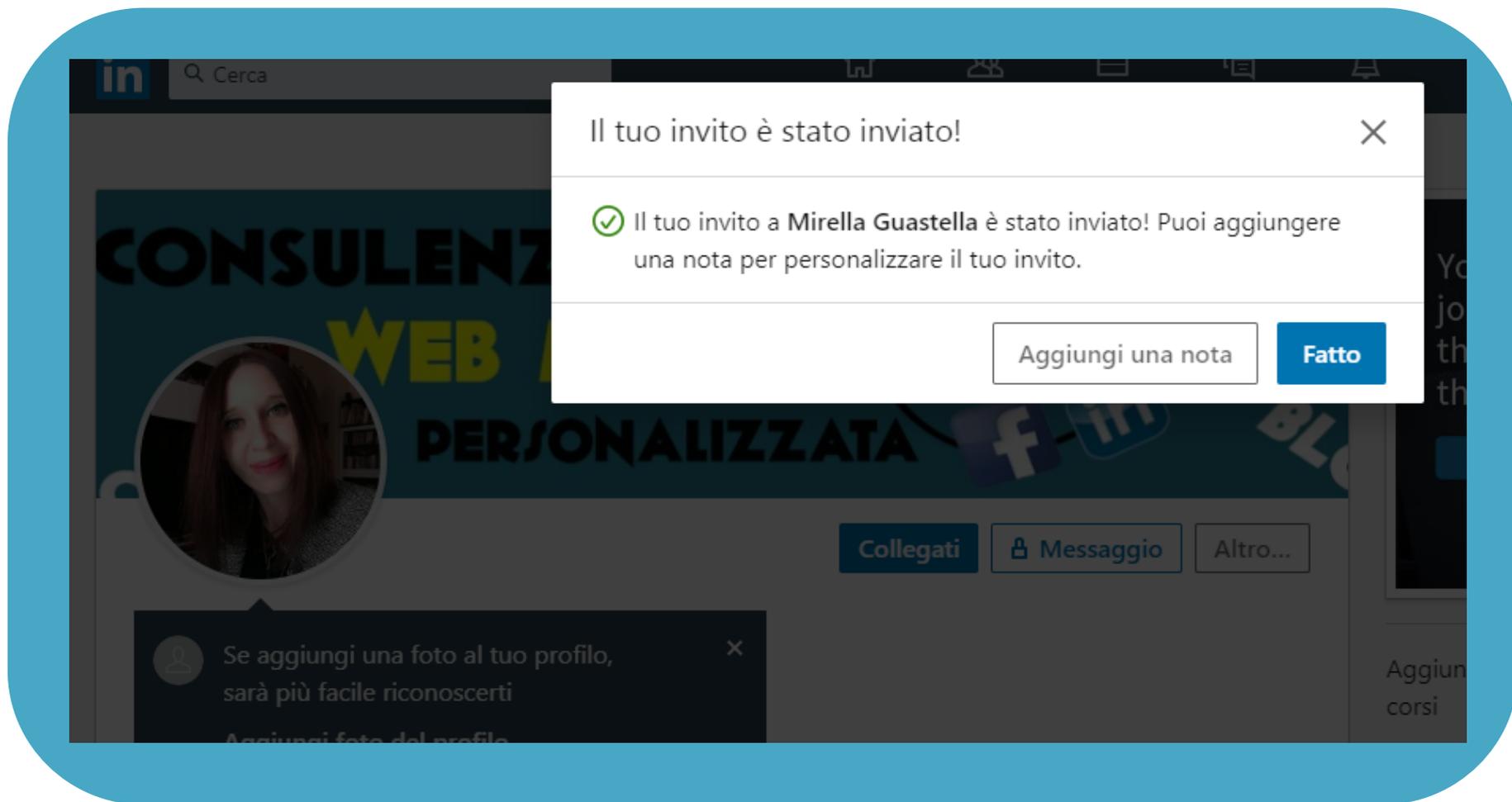


DA DOVE PARTO?

Nell'elenco eccell
ricorda di indicare
a fianco di ogni
nome lo stadio di
relazione



Meglio chiedere un collegamento con un messaggio allegato





POST E ARTICOLI



Post e Articoli:
Dove scrivere i nostri post e articoli.

The screenshot shows the LinkedIn home page interface. The top navigation bar includes the 'Home' button (circled in red), 'Rete', 'Lavoro', 'Messaggistica', 'Notifiche', and 'Tu'. The main content area features a profile card for Mirella Guastella on the left and a post from Verum Srl on the right. The central composition area is highlighted with red boxes and arrows, showing the 'Avvia un post' button, the 'Scrivi un articolo su LinkedIn' button, and the media upload options (photo, video, document). The right sidebar contains a search bar, a hashtag icon, and a 'Visualizza' button.

Dashboard Social Selling



Mario Rossi

Geometra | Edilizia | Cantieri Pubblici |
Cantieri Privati | Rilievi | Specializzato
per la grande impresa

Primo **100 %**
Classifica SBI del settore

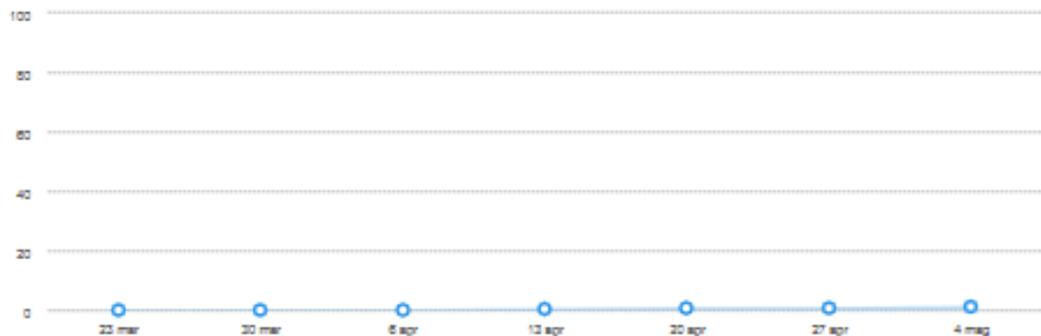
Primo **100 %**
Classifica SBI della rete

Social Selling Index - Oggi

Il tuo Social Selling Index (SBI) misura la tua efficacia a stabilire il tuo brand professionale, trovare le persone giuste, interagire con informazioni rilevanti e costruire relazioni. Si aggiorna quotidianamente. [Per saperne di più](#)

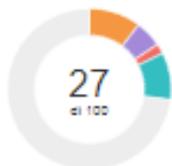


Social Selling Index settimanale



Persone nel tuo settore

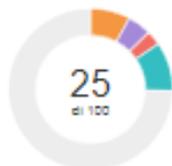
Persone nella tua rete



I professionisti delle vendite nel settore "Marketing e pubblicità" hanno un SBI medio di 27.

Fai parte del primo 100%

⊖ Classifica invariata dalla scorsa settimana



Le persone nel tuo settore hanno un SBI medio di 26.

Fai parte del primo 100%

⊖ Classifica invariata dalla scorsa settimana

Social Selling Index

Serve ad una valutazione dell'attività svolta sulla piattaforma:
Visite al profilo (ricerche in cui appaio)
dasgsg

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



Contatti



**Strategie di Marketing - Gestione e formazione Social media.
Specializzazione sulla piattaforma LinkedIn**

Cell. 3495765543

e-mail mirella.guastella@gmail.com

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

