



AIDC MILANO / 7 MARZO 2016

---

# COME FUNZIONANO I SOCIAL NETWORK?

## COME FUNZIONANO I SOCIAL NETWORK?

- ▶ Come utilizzare al meglio questi importanti canali di comunicazione, nel rispetto del codice deontologico di un dottore commercialista.
- ▶ Come cogliere le opportunità che offrono per sviluppare la professione, promuoversi e allargare la propria rete professionale.

## QUALI CANALI SOCIAL VI SUGGERIAMO?

- ▶ Facebook
- ▶ Linked-In

## CANALI SOCIAL / FACEBOOK

- ▶ 1 miliardo e 350 milioni di utenti attivi al mese, di cui 1 miliardo e 120 milioni attivi via mobile;
- ▶ 864 milioni di utenti attivi al giorno, di cui 703 milioni via mobile;
- ▶ 26 milioni gli italiani attivi mensilmente, di cui 15 attivi ogni giorno via mobile.
- ▶ È la piattaforma più indicata per la **comunicazione con il cliente e la visibilità del marchio**. Essendo fra i social più diffusi, consente di sviluppare interazioni con i clienti.

## CANALI SOCIAL / LINKED-IN

- ▶ 300 milioni di utenti attivi al mese;
- ▶ 7 milioni di account registrati in Italia;
- ▶ 332 milioni gli account registrati;  
il 41% degli utenti ha oltre 500 connessioni, il 15% ne ha più di mille.
- ▶ Non è essenziale per la comunicazione con i clienti, ma spesso viene utilizzato per spingere i dipendenti a rispondere a domande riguardanti il business nei gruppi di categoria. A livello di brand è, invece, un canale eccellente, in particolare nel ramo B2B, inoltre consente di mettere in rilievo la professionalità e competenza dell'azienda. Infine LinkedIn è buono anche a livello SEO, specie per i profili personali che frequentemente occupano le prime posizioni della SERP.

## LE VOSTRE ASPETTATIVE?

- ▶ Chi di voi ha un profilo su almeno un Social Network?
- ▶ Chi di voi ha un profilo Facebook?
- ▶ Chi di voi ha un profilo LinkedIn?
  
- ▶ Chi di voi ha uno Studio privato?
- ▶ Chi di voi lavora alle dipendenze?

## PER I LIBERI PROFESSIONISTI

- ▶ È indispensabile avere un buon profilo di Linked-In che parli di te e del tuo lavoro. Inserire le collaborazioni o i progetti più importanti portati a termine permette a chi ti legge, di farsi un'idea su come lavori.
- ▶ È importante dare una buona immagine di te facendo risaltare i tuoi punti di forza. Sii innovativo, differenziati dai tuoi colleghi, fai capire ai tuoi possibili interlocutori che sei la persona giusta; investi del tempo, non essere frettoloso perché è dalla cura dei particolari che nascono gli interessi dei tuoi interlocutori....

## CURA DEI PARTICOLARI 1/3

- ▶ Chi di voi ha un profilo in Inglese?
- ▶ Chi di voi ha associato al proprio profilo una pagina web?
- ▶ Chi di voi ha pronto un Curriculum interessante che non sia il solito elenco della spesa?
- ▶ Chi di voi ha differenziato la pagina Linked-In dal proprio Curriculum Vitae?
- ▶ Chi di voi ha scritto un riepilogo del proprio profilo?



## CURA DEI PARTICOLARI 2/3

- ▶ Chi di voi scrive contenuti su LinkedIn?
- ▶ Chi di voi ha una foto professionale o utilizza una mail professionale per il contatto?
- ▶ Avete personalizzato l'url del vostro profilo?
- ▶ Confermate le competenze dei vostri contatti?

## CURA DEI PARTICOLARI 3/3

- ▶ Seguite gruppi o aziende e interagite con tali gruppi utilizzando un vocabolario professionale?
- ▶ Avete personalizzato il vostro profilo con keyword che vi faranno comparire più in alto nelle ricerche?
- ▶ Avete personalizzato i messaggi delle InMail per contattare determinate figure professionali?

## NON SOTTOVALUTATE LA CURA DEI PARTICOLARI

- ▶ Sembrano banalità, ma ci sono numerose società che fanno coaching a chi deve cercare lavoro, a chi deve presentarsi e colpire l'attenzione dell'interlocutore....
- ▶ ricordatevi, non avete ore di tempo o numerose chance, ve la giocate tutta in pochi minuti.

## NETWORK PER LA RICERCA DI OPPORTUNITÀ LAVORATIVE

- ▶ Linked-In non è solo uno strumento utile a mostrare il proprio curriculum ma è determinante per costruirsi un network e per capire quali opportunità di lavoro ci sono
- ▶ Va utilizzato per entrare in contatto con persone che lavorano all'interno di aziende e che ti potrebbero presentare alla figura che potrebbe essere determinante per un colloquio e quindi per la tua futura carriera...

## DOPO LA CREAZIONE DEL PROFILO

- ▶ Ovviamente però non basta creare un buon "Profilo Linked-In"...
- ▶ Bisogna seguirlo e lavorarci su per ottenere risultati...
- ▶ Non bisogna abbandonarlo e va gestito con regolarità: inserire contenuti, essere dinamici e interessanti, confermare le competenze di vostri amici e colleghi che a loro volta faranno lo stesso con voi;
- ▶ La qualità di quello che pubblicate, la frequenza con cui lo fate, l'attività di networking farà la differenza;
- ▶ Si possono ottenere ottimi risultati anche senza investire soldi in Profili Premium.

## PROFILO PREMIUM

- ▶ Permettono determinate funzionalità che ti avvantaggiano nell'uso quotidiano di Linked-In... come per esempio:
- ▶ Attraverso il **Job Seeker** ti potrai mettere in contatto diretto con i Recruiter, mettere in evidenza la tua candidatura, fare un check degli altri candidati, vedere chi ha visitato il tuo profilo.
- ▶ Attraverso le **Funzionalità Business Plus** potete contattare persone con cui non avete collegamenti fino a 15 messaggi al mese e potete visualizzare la rete fino al terzo grado di collegamento.



- ▶ Vi ringraziamo per il vostro invito e, per ulteriori chiarimenti, vi invitiamo a contattarci ai seguenti recapiti:
- ▶ **Luca Bottaro**  
[luca.bottaro@lightdigital.it](mailto:luca.bottaro@lightdigital.it)  
+39 340 8671844
- ▶ **Riccardo Biffi**  
[riccardo.biffi@lightdigital.it](mailto:riccardo.biffi@lightdigital.it)  
+39 335 1505795