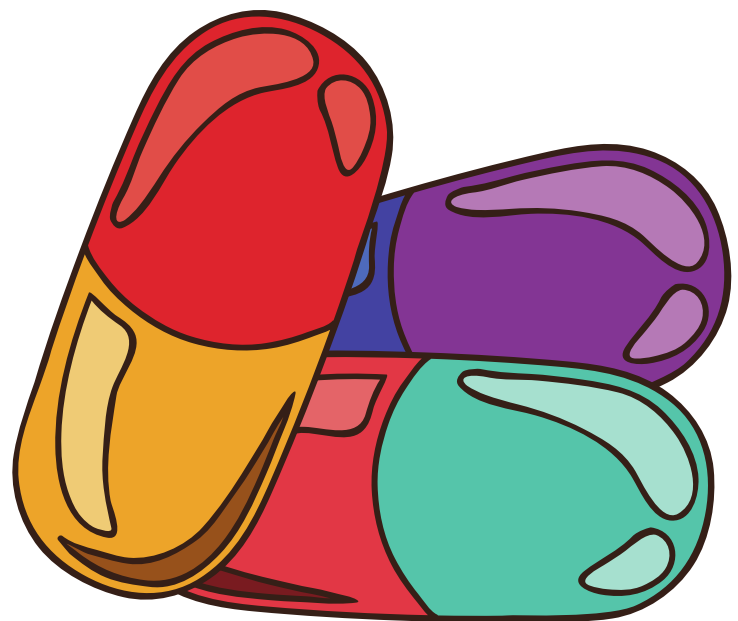


# Lead Generation & LinkedIn

Istruzioni per l'uso



**dsc**om  
Specialisti in comunicazione digitale

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

# **5** Step fondamentali

**Per fare lead generation su linkedin**



- **Individuare il target**
- **Curare il branding**
- **Curare i contatti acquisiti**
- **I gruppi LinkedIn**
- **Utilizzare i tool**

# INDIVIDUARE IL TARGET

LinkedIn è un ottimo strumento per entrare in contatto con persone o aziende potenziali clienti.

Il **primo passo** da fare è quello di individuare il target al quale ci si vuole rivolgere.

Il **secondo** è capire cosa vogliono le persone intercettate, quali sono i loro bisogni, le loro esigenze ed i loro problemi.

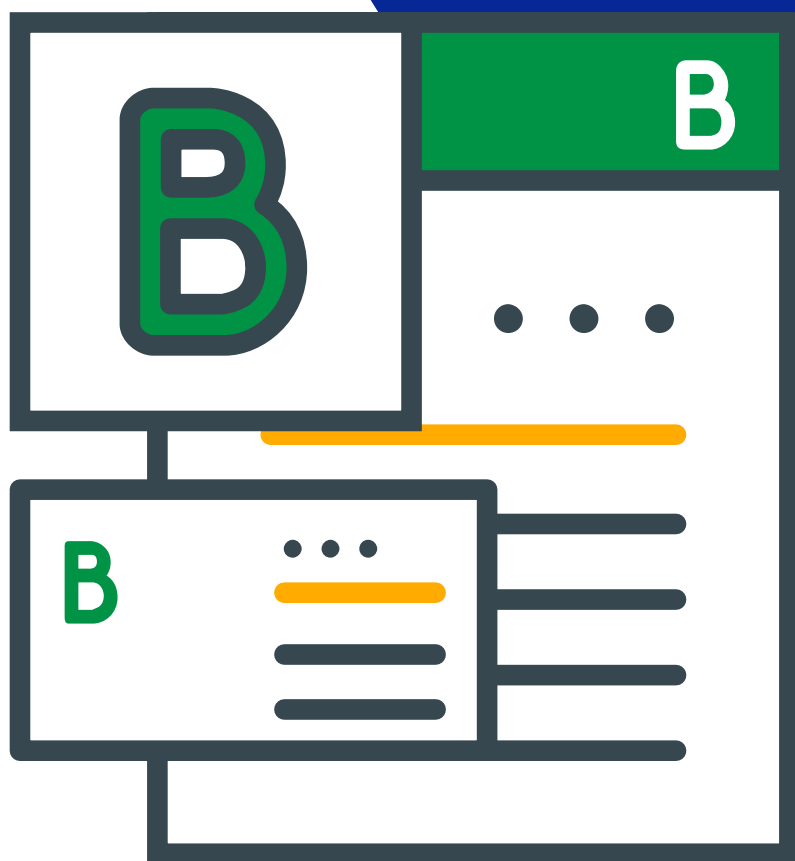
[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)



# CURARE IL BRANDING

**È necessario presentarsi su LinkedIn in maniera adeguata, per questo è importante curare il profilo.**

- **inserire il logo della tua azienda**
- **curare l'immagine di copertina**
- **curare nel dettaglio le informazioni**



**Devono essere inseriti tutti quegli elementi che fanno capire chi siete e che cosa fate, in modo da attirare le persone giuste ed in target.**

**WWW.DSCOM.IT**

# CURARE I CONTATTI ACQUISITI

LinkedIn si basa sulla possibilità di acquisire contatti inerenti al proprio mondo lavorativo, come?

- Richiedere il contatto e **personalizzare il messaggio**
- Utilizzare **parole chiave** all'interno del profilo
- Condividere di **contenuti utili**



# GRUPPI LINKEDIN

La creazione di un proprio gruppo su LinkedIn è utile per:

- La ricerca di **nuovi prospect**
- Rafforzare la **leadership** sul mercato
- Rafforzare il **rapporto** con i contatti acquisiti
- Entrare in **contatto** con lead sempre nuovi
- Creare **connessioni** reali

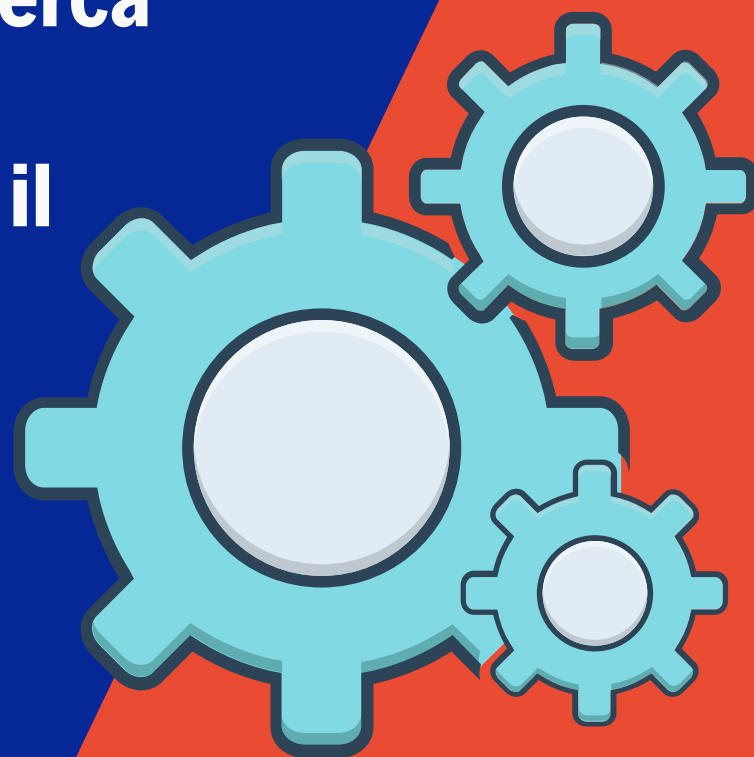


[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

# UTILIZZARE I TOOL

LinkedIn offre diversi tool utili per automatizzare alcuni processi dell'acquisizione contatti:

- **eLink PRO** automatizza il processo di ricerca di potenziali contatti in target utilizzando le parole chiave
- **Leadfeeder** è utile per la ricerca su LinkedIn di tutte quelle persone che hanno visitato il vostro sito web ma che non hanno risposto in maniera positiva alla CTA richiesta.



**Seguire questi  
consigli renderà il  
tuo profilo  
LinkedIn uno  
strumento  
indispensabile per  
raggiungere  
possibili clienti!**



[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)



[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

**Contattami**  
per scoprire  
come  
sfruttare al  
meglio il tuo  
profilo  
LinkedIn



**dsc**com

Specialisti in comunicazione digitale