

**LINKEDIN**

**PER LA LEAD GENERATION**

**PROFILO  
AZIENDALE**

**VS**

**PROFILO  
PERSONALE**

**WWW.DSCOM.IT**

**dscocom**

Specialisti in comunicazione digitale

**Linkedin funziona  
meglio quando si  
tratta di favorire i  
rapporti tra umani ma  
ciò che conta di più è  
utilizzare la strategia  
giusta per generare  
lead!**



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





LEAD GENERATION PER I  
**COMPANY PROFILE**  
CALENDARIO EDITORIALE

Una delle attività fondamentali per la lead generation su **LinkedIn** è la **creazione di un calendario dei contenuti** da postare con regolarità sulla pagina dell'azienda.

È importante **condividere articoli interessanti** per sviluppare una relazione con i follower

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



LEAD GENERATION PER I  
**COMPANY PROFILE**  
LINKEDIN ADS

Il profilo aziendale può essere impiegato anche per creare delle **inserzioni sponsorizzate**, esiste un tipo di ads con obiettivo lead generation su **LinkedIn**.

L'elevato livello di **profilazione** consente di selezionare il pubblico più interessante a cui mostrare il contenuto sponsorizzato

WWW.DSCOM.IT

# LEAD GENERATION PER I **PROFILI PERSONALI** OTTIMIZZARE IL PROFILO

Un profilo efficace dovrebbe rappresentare invece una sorta di **landing page ottimizzata** per incentivare i visitatori a stabilire un contatto.

- **Immagine del profilo** professionale
- Il **riepilogo** va sfruttato per comunicare expertise, traguardi e punti di forza.
- Curare la sezione "**In primo piano**"
- Ottenere **competenze e conferme**

WWW.DSCOM.IT

# LEAD GENERATION PER I **PROFILI PERSONALI** COSA PUBBLICARE?

Il primo passo è ottenere visibilità!  
L'algoritmo di **LinkedIn** premia la partecipazione attiva alla piattaforma e dà più risalto ai contenuti che riescono a generare **maggiore engagement**.

L'importante è che il contenuto abbia valore e sia rilevante per la fetta di pubblico a cui ci si sta rivolgendo.

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

LEAD GENERATION PER I  
**PROFILI PERSONALI**  
GESTIRE I CONTATTI DIRETTI

All'interno della strategia di lead generation su **LinkedIn**, si prevederà anche di aggiungere dei **nuovi collegamenti**.

È importante scrivere un **messaggio ad hoc** e iniziare una conversazione basata su interessi reciproci

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

LinkedIn sviluppa una rete di professionisti che interagiscono e si confrontano su tematiche legate al mondo del lavoro.

**SFRUTTARE  
QUESTA  
PIATTAFORMA PER  
LA RICERCA DI  
CONTATTI È  
FONDAMENTALE**

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



**CONTATTAMI PER SCOPRIRE  
DI PIÙ RIGURDO LA LEAD  
GENERATION SU LINKEDIN**



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