

LINKEDIN

PER LA LEAD GENERATION

**PROFILO
AZIENDALE**

VS

**PROFILO
PERSONALE**

WWW.DSCOM.IT

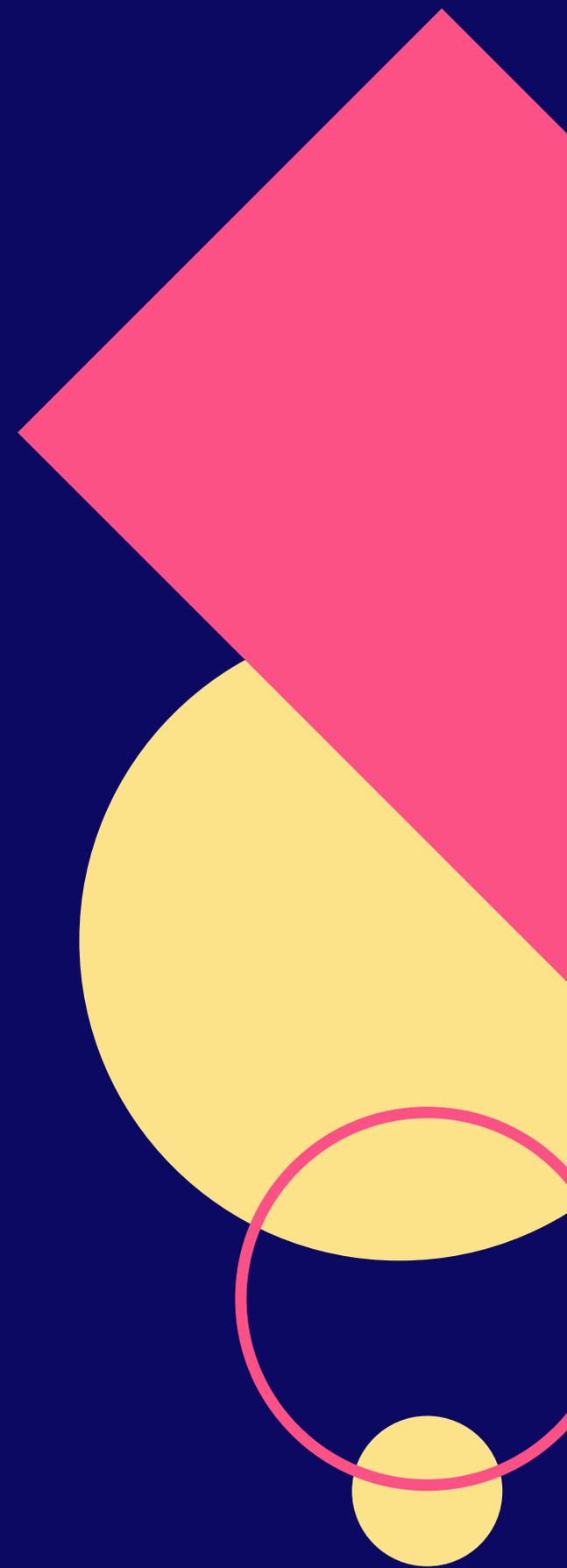
dscocom

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





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



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

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

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

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



WWW.DSCOM.IT