



Professionisti e Manager PMI

*i 4 principi indispensabili*  
**PER GESTIRE LA TUA REPUTAZIONE  
SU LINKEDIN**

Luca Bozzato

# Luca Bozzato

## Le buone pratiche di networking



Seguimi su LinkedIn

Aiuto professionisti e imprese a sfruttare il potere del networking su LinkedIn per incrementare il giro d'affari.

Ti insegno a farlo, non te lo dico e basta.

Credo nel potere del social networking per il business, perciò mi sono formato all'estero con ReallyConnect, prima società certificata a livello EMEA per il training su LinkedIn.

Filosofo per formazione, affronto la vita con senso pratico e spirito critico. Sono un patito di "The Matrix" che ho visto, ad oggi, 239 volte in VHS.

Altre parole importanti sono: peperoncino, fantascienza, giochi di ruolo, radice quadrata, Chew-Z, Inbox Zero.

# "I nostri clienti sono la migliore referenza"

1

Professionisti e imprenditori spesso me lo confidano con orgoglio, che la loro miglior pubblicità è il cliente soddisfatto.

Ci tengono a fare bella figura, ci mettono la faccia, sono trasparenti e curano le relazioni perché, anche se non ha sempre ragione, il cliente è il vero datore di lavoro!

**Quanto conta la reputazione nello sviluppo di nuovo business?**

A occhio e croce, parecchio.

Fare nuovo business vuol dire andare incontro ai potenziali clienti e in questo avvicinarsi, la reputazione ti precede.

Dopo l'incontro col cliente si modifica sempre un po' e rimane nell'aria, come una scia. Per questo la tua reputazione è anche ciò che dicono di te quando esci dalla stanza (cit. Bezos).

Oggi, [LinkedIn è una stanza grande mezza Europa](#) in cui già ci sono i tuoi potenziali clienti che parlano di te o di argomenti inerenti ai prodotti / servizi che vendi.

Ci sono colleghi, conoscenti o amici, professionisti simili a te. Ci sono i tuoi clienti che parlano - lo spero! - bene di te.

Insomma, un po' una gran festa. Un'occasione informale ma non troppo, tipo il rinfresco che di solito segue le convention e che tutti aspettiamo come gazzelle assetate.

La domanda è: [sei alla festa giusta?](#) Hai rispettato il codice di abbigliamento? Stai facendo conversazione o te ne stai mogio in un angolino? I tuoi invitati si sono fatti le stesse domande?

Perché se hai sbagliato posto, sei vestito male, fai tappezzeria o i ti porti appresso degli sfigati, non sarà una bella serata.

Reggiti forte e volta pagina, coi consigli giusti farai scintille!

# #1 É qui la festa?

2

Ok, primo passo: [assicurati che sia la festa giusta](#).

Sono tutti vestiti informali o con delle maschere strane, fanno chiasso parlandosi addosso e scorre birra a fiumi? Si raccontano di viaggi, matrimoni e tradimenti? Discutono sulla differenza tra pancake e frittella e magari parlano strano con le 'k' al posto del 'ch'?

Mmm... mi sa che hai sbagliato posto. Prova con la prossima porta.

Musica energica in sottofondo, sala piena ma non affollata, visi distinti, un volume di conversazione generale sufficiente a parlare con chi ti sta attorno, abiti che vanno dal casual al formale senza eccedere, mani che si stringono e dell'ottimo Prosecco?

Ecco, ci siamo.

Avvicinandoti al tavolo, noti con piacere che l'aperitivo è abbondante, c'è pure l'analcolico. Prendi una tartina e ti giri, sollevando la testa per fare una panoramica della sala.

A un primo sguardo ti sembra un ambiente frizzante e rilassato, le persone parlano e non si urlano addosso. Sorridono, ridono perfino. Ti senti istintivamente a tuo agio.

Decidi che per questa sera è meglio lasciar perdere discorsi su uomini / donne nudi, goliardia e gare di rutti. Ti tocchi il taschino della giacca o frughi nella borsa e controlli di avere i tuoi biglietti da visita. D'altronde, [su LinkedIn il tempo s'investe](#).

Sulla parete al tuo fianco uno specchio: ti giri per darti un'ultima rassetata all'abito prima di prendere il bicchiere in mano e incominciare le danze.

# #2 Il mio nome è Bond, James Bond

3

É anche il nome di un mio contatto LinkedIn (sul serio).

Invidio le situazioni comiche in cui penso si possa trovare nella sua vita, e le volte in cui gli avranno offerto un Vodka Martini agitato, non mescolato.

Nel mio immaginario personale, Bond-Connery è sinonimo di eleganza, di perfezione, di abiti portati come un guanto. É l'uomo che sa quel che vuole e non deve chiedere mai. Se [l'abito fa il monaco](#), lui lo fa dannatamente bene.

É quello che riesce a essere sempre in tono e sempre un pelo sopra le righe, abbastanza conforme da confondersi - che spia sarebbe sennò? - e abbastanza unico da spiccare.

Va bene, James Bond è un mito, un personaggio letterario e cinematografico costruito ad arte. Il suo carisma è irraggiungibile.

Ciò detto, [un minimo di eleganza a questa festa la devi avere](#), almeno un 8 in una scala da Kevin di "Mamma ho perso l'aereo", in mutande durante le feste di Natale, a Sean Connery in "007 - Licenza di uccidere".

Controllati la pettinatura o il trucco, assicurati di avere un abito decente. Tira fuori dalla tasca - o dalla borsa - i tuoi biglietti e controlla che sia tutti in ordine. Ti sei assicurato che alla festa ci sia qualcuno di tua conoscenza che eventualmente può presentarti?

Allo stesso modo, devi avere un profilo LinkedIn curato. La foto è professionale? Il titolo vicino alla foto è descrittivo di quel che fai o dice solo il tuo ruolo? Il tuo riepilogo - una delle sezioni più importanti - assomiglia a un cv incartapecorito o dà un'immagine professionale e reale di te?

Dicono che [le persone comprano altre persone](#): è vero anche su LinkedIn.

# #2 Il mio nome è Bond, James Bond

E come una *pochette* da giacca o una borsa particolare risaltano la tua personalità, allo stesso modo inserisci nel tuo profilo alcuni dettagli che fanno capire che tipo di persona sei.

La tua visione, i tuoi obiettivi e i tuoi interessi sono i motivi principali per cui un cliente compra ciò che vendi.

Se non ti senti ancora adeguato, non hai l'abito adatto o gli accessori giusti, fatti consigliare da un professionista e torna un'altra volta: meglio essere in ordine che rischiare una brutta figura!



## James Bond

International Spy | UK Secret Services | Gunfight & Martial Arts | Vodka Martini shaken, not stirred | God Save the Queen

[CONNECT ON LINKEDIN](#)

# #3 Rompere il ghiaccio

5

E sei lì, col tuo bicchiere in mano.

Devi buttarti nella mischia. "Da dove comincio?"

Me lo domandavo anch'io ogni volta che andavo a un convegno da solo. (L'introversione non aiuta!)

Poi in formazione in Irlanda ho scoperto un esercizio, che ora propongo sempre ad ogni Corso Base a professionisti e manager, che mi ha risolto il problema. Ora vado spedito.

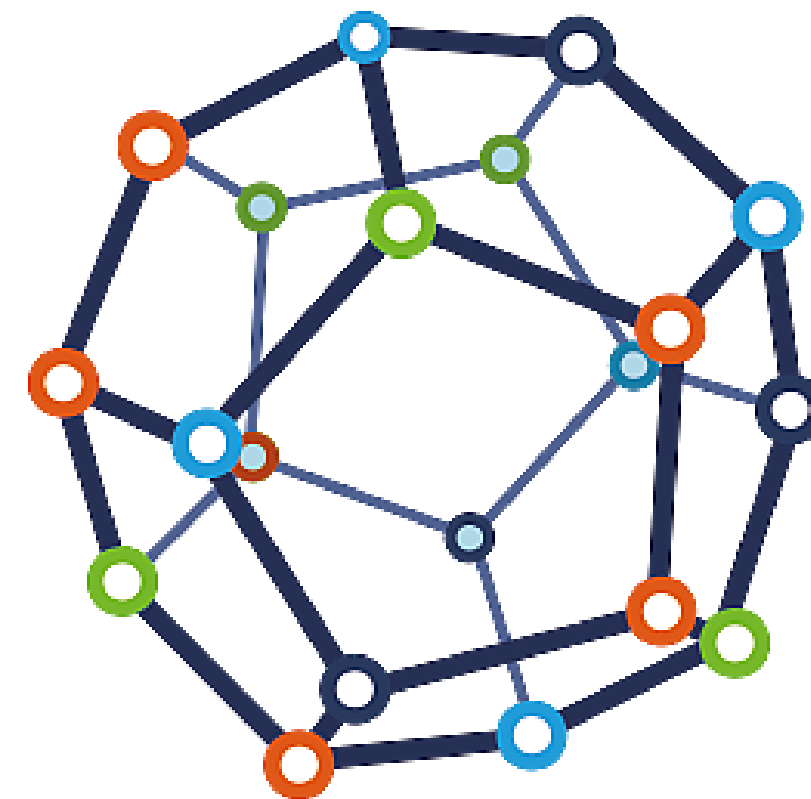
Questo esercizio mi ha fatto capire due cose:

## 1. Non sei mai solo.

C'è la tua rete con te: se non sai come affrontare una sala vuota, fatti accompagnare da persone di cui ti fidi.

Immagina di andare alla festa sapendo in anticipo che ci saranno molte persone interessanti. Non andresti a telefonare a qualche amico, che sai essere ben inserito nell'ambiente, perché ti presenti a queste persone?

É sicuramente il modo più efficace di ottenere quello che vuoi. Pensa, LinkedIn ti suggerisce anche chi sono queste persone a cui telefonare!



# #3 Rompere il ghiaccio

## 2. Hai sempre qualcosa di interessante da dire.

Il risultato pratico del suddetto esercizio è che è sempre possibile, per un piccolo gruppo di sconosciuti e in meno di 15 minuti, trovare qualcosa in comune tra i partecipanti.

Figurati cosa può succedere in una sala di 100 persone. O in un social di 350 milioni!

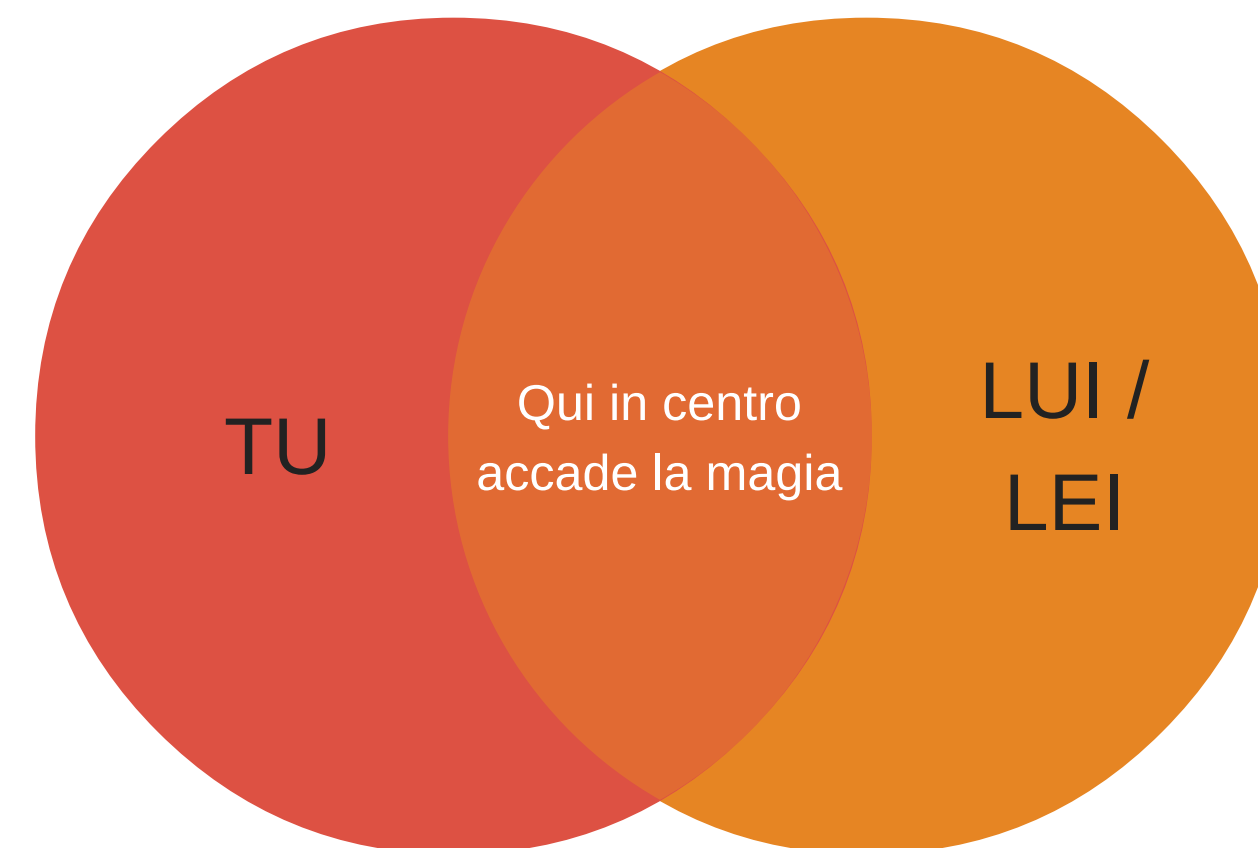
E sai qual è la cosa bella? Che **nessuna di queste cose riguarda il lavoro.**

Quel che lega veramente le persone, che lega anche te ai tuoi clienti preferiti - ce li abbiamo tutti - è il modo di affrontare la vita e il lavoro, sono i valori, i sogni, i progetti, le passioni e le esperienze condivise ...

LinkedIn ti mette tutto questo a portata di mano. A chi lavora con me lo dico sempre e lo condivido anche con te: occorre tornare un po' bambini per fare bel buon networking.

Nei loro profili e nella loro attività su LinkedIn le persone lasciano delle bricioline, come Pollicino, per farti trovare la via giusta da seguire.

Basta solo che tu sappia dove guardare.





# #4 1 ragazzi sono con me

7

Ti è mai capitato di andare in un locale dove conosci il buttafuori e dire: "Tranquillo, stanno con me"?

Ti dà la sensazione di essere fico.

Certo, se poi questi tuoi amici non rispettano il dress code del locale, si ubriacano e lo sfasciano ... sia il gestore che il buttafuori si ricorderanno che stavano con te!

Immagina: porgi il biglietto da visita a un'imprenditrice importante, quando la sua attenzione viene distratta dagli amici alle tue spalle che giocano a tirarsi le olivette da aperitivo.

Hai ragione, non ci fai una bella figura.

La tua reputazione dipende anche da quella degli altri: è nel tuo interesse aiutare chi, tra i tuoi contatti, sta avendo difficoltà a integrarsi nella festa.

Per questo motivo se su LinkedIn un tuo contatto:

- non ha la foto o ha una pessima foto,
- posta vaccate abominevoli che fanno ridere solo lui/lei,
- fa endorsement, like o condivisioni di cose a caso...

Diglielo. Fagli capire l'importanza di gestire la sua immagine su LinkedIn e di come potete aiutarvi a raggiungere i vostri obiettivi se entrambi vi presentate bene e lavorate in team.

Che divertirsi fa bene eh! Ma c'è modo e luogo.

Per gli eccessi imbarazzanti, c'è un'altra festa.

# Riepilogo: i 4 Principi Indispensabili

8

## 1. Su LinkedIn il tempo si investe

LinkedIn è un social a carattere professionale: qui il tempo si investe. Cioè viene speso per generare un ritorno (credibilità, posizionamento, relazioni, lead, clienti).

Ci si può divertire? Certo!

Cazzeggiare meglio di no.

## 2. L'abito fa il monaco, il cliente compra te prima che il tuo prodotto, etc.

Online come offline, se sai parlare al cliente in quello spazio dorato tra ciò che vuoi dire e ciò che gli interessa, avrai successo.

É cruciale che tu investa tempo e risorse per avere un profilo che vada dritto al cuore, perché da questo dipendono i tuoi risultati su LinkedIn (e non solo).

(Parlo di un profilo studiato apposta per convertire. Lascia perdere i 5 trucchi di qui e i 10 consigli di là.)

D'altronde, se non sei tu a catturare l'attenzione del tuo cliente ... chi lo sta facendo?

# Riepilogo: i 4 Principi Indispensabili

## **3. Network = Non sei mai solo**

Usa con intelligenza la tua rete di conoscenze per raggiungere i tuoi obiettivi.

Il tuo prossimo cliente potrebbe essere il contatto di un tuo contatto LinkedIn.

Anzi, è proprio così.

## **3bis. Hai sempre qualcosa di interessante da dire**

Sei un essere umano, il che ti rende già parecchio interessante.

Solo dicendo quello che pensi attirerai persone che la pensano come te.

Certo, attirerai anche alcune che non la pensano come te, ma ehi! Capita.

# Riepilogo: i 4 Principi Indispensabili

10

## 4. Uno per tutti e tutti per uno

La reputazione delle persone con cui ti accompagni influenza la tua reputazione.

Spendi una piccola parte del tuo tempo (il 5%?) ad aiutare i tuoi contatti più vicini a migliorare la propria reputazione su LinkedIn.

Farà bene anche a te.

## Ok, sono 5 ...

D'accordo, mi hai scoperto: mantengo sempre più di quel che prometto.

# Gestire la tua reputazione su LinkedIn. Sì, ma come?

Avere un profilo che vada dritto al cuore è il primo segreto del successo su LinkedIn.

Ed è la parte più importante del Corso Base su LinkedIn specificamente costruito per professionisti e PMI.

Nel corso vedremo:

- come si costruisce un profilo che converte,
- quali sono gli elementi più importanti e come ottimizzarli,
- prime strategie per accrescere il network,
- esempi specifici sul tuo caso.

Cos'altro può fare LinkedIn per i tuoi affari? Quali sono le sue potenzialità e perché nessuno te le aveva raccontate prima? Come puoi generare nuovi affari grazie al "network" di "social network"?



Corso base su LinkedIn

professionisti e PMI

*"Presentati ai tuoi clienti  
con un profilo efficace"*

clicca &  
partecipa

