



COME

UTILIZZO

LINKEDIN



LinkedIn è il "nuovo" CRM che contiene praticamente tutti i nostri Clienti/Prospects e che permette di:

- Cercare, scegliere i nominativi, conoscerli in anticipo, contattarli con un'email;
- Ottenere molteplici informazioni su un'azienda e le sue persone.

Le tre cose sostanziali da fare

- 1) chiedere il "permesso" di collegarsi con noi alle persone che rientrano nei nostri Target;
- 2) pubblicare contenuti "interessanti" per il nostro Network;
- 3) scrivere email ai nostri collegamenti con la posta "interna".

Gli obiettivi

1) *Personal & Company Branding*: mediante il Profilo personale, la Pagina Aziendale, la pubblicazione dei contenuti, l'attivazione di Pulse e la partecipazione ai Gruppi;

2) *Lead Generation*: mediante l'espansione del proprio Network per trovare nuovi contatti qualificati.

Gli obiettivi misurabili

- Ricercare potenziali opportunità (leads) di vendita attraverso la Rete dei collegamenti, i Post pubblicati, le e-mail inviate, la formazione dei Gruppi, il Profilo Personale e la Pagina Aziendale;
- Numero di collegamenti di primo grado nei nostri Target;
- Numero di Like/visite dei Pulse/email/visite al profilo personale;
- Numero di followers nella pagina aziendale;
- Numero di visite dei Company Update/click/interazioni alla pagina aziendale;

- Pubblicare almeno 100 status-update nella Bacheca personale all'anno;
- Pubblicare almeno 50 long-post in Pulse all'anno;
- Gestire diversi GRUPPI propri e partecipare ad altri Gruppi.

Scaletta del Corso

Visione, obiettivi, assessment, profilo personale, pagina aziendale, sales navigator, collegamenti, gruppi, piano editoriale, piano operativo essenziale, misurazione dell'attività.

Durata del Corso

Da un minimo di due a un massimo di quattro sessioni di mezza giornata l'una.

I corsi si possono svolgere presso la nostra Sede, presso la sede del Cliente oppure via Web.

Intermedia & LinkedIn



LinkedIn rappresenta il social professionale più diffuso al mondo con circa 10 milioni di iscritti anche in Italia.

Intermedia sta investendo per creare un Network di Operatori ICT e Aziende finali che copra l'intero territorio nazionale e tutti i settori merceologici. Intermedia sta utilizzando LinkedIn come la piattaforma per la diffusione dei contenuti e la Lead Generation. In questo scenario, consiglia a tutti coloro che operano nel mercato ICT di iniziare a conoscere, imparare e utilizzare LinkedIn per la promozione del proprio Brand e delle proprie soluzioni grazie alla creazione di contenuti interessanti per il pubblico di riferimento. Lo scopo ultimo è quello di ottenere traffico qualificato al sito aziendale e generare Lead interessate ad approfondire l'offerta del Business Partner.



Guglielmo Maffei -
Intermedia

Aiuto Partners a trovare Clienti e viceversa |
Digital Marketing | LinkedIn Enthusiast | E...
Lecco, Lombardia, Italia • 500+28

"Ciò che è in alto non si regge senza ciò che è in basso" (S. Agostino)...

2.115

Chi ha visitato il tuo profilo?

602

Visualizzazioni della tua
condivisione



Richiedi informazioni:

www.intermediaonline.it/servizi-di-marketing/



Intermedia
Via Col di Lana, 19
23900 Lecco- LC
T +39 0341 495957
M info@intermediaonline.it