

## Come Usare Linkedin Per Il Tuo Business Strategie Tattiche E Soluzioni Per L Azienda E Il Professionista

Accrescete di molto il vostro potenziale di guadagno promuovendovi su LinkedIn. Imparate come scrivere il vostro profilo LinkedIn che, con buona probabilità, garantirà contatti maggiori e migliori, un flusso di offerte di lavoro e potenziali contatti di vendita per gli affari. Se lasciate il Vostro profilo LinkedIn nello stato in cui si trova ora, non importa quanto eccezionali siate, quante probabilità ci sono che vi troviate incastrati nello stesso lavoro ripetitivo o a lottare per aumentare le vendite negli affari da qui a cinque anni? Siete felici di lavorare nello stesso posto insoddisfacente e sottopagato, o di cercare con disperazione e di solito senza successo persone interessate ai vostri prodotti e ai vostri servizi? Oppure preferireste che le opportunità di lavoro e gli affari venissero da VOI, offrendovi di assumere proprio VOI o di pagare VOI, imparando a scrivere un profilo LinkedIn che attragga la gente giusta direttamente nella vostra casella di posta? Io sono stato dove siete voi oggi. Facevo lavori insoddisfacenti per titolari a cui non interessava e che non ricompensavano un servizio buono e competente. Sono rimasto in quei posti per anni, mandando in giro migliaia di Curricula nella speranza che qualcuno riconoscesse il mio valore. Per fare più soldi ho tentato di creare i miei prodotti e i miei servizi e ho cercato disperatamente sistemi per commercializzarli. Credo di aver provato centinaia di metodi di marketing e promozionali con un successo limitato e altalenante. Quello che mi ha spinto a farcela sono stati il molto studio, un allenamento specializzato e la pratica. Più importante ancora, credevo in me stesso e nel valore che potevo fornire ai datori di lavoro e ai clienti per i miei prodotti e servizi. All'inizio ero felice di trovare clienti di tanto in tanto per guadagnare soldi extra. Ma più tardi ho appreso come promuovermi in modo efficace e i clienti hanno cominciato a venire da

“Un gioiello, da leggere assolutamente” (P. Borzachiello); “Da avere, da leggere, da applicare” (A. Beltrami); “Se non fosse così utile come testo tecnico per chi opera nel marketing digitale, lo consiglierei come libro per imparare qualcosa di se stessi” (F. Margherita). Queste sono solo alcune delle testimonianze che il mio libro ha collezionato. Ora, a tre anni di distanza, ho sentito di farne l'opera completa che avrei sempre voluto scrivere: più dettagliata, più ampia, con più contributi ed esempi trasversali. Ancora più utile. Ho scritto ogni riga con l'obiettivo di trasferirti un approccio operativo riutilizzabile in qualsiasi progetto web tu debba affrontare. L'Emotional Journey è infatti un modello mentale basato sui 5 micro-momenti emotivi che caratterizzano il processo decisionale dell'utente online. Ognuno di noi, nel compiere un'azione sul web (acquisto, o iscrizione, ecc.), vive una sequenza di stati d'animo comuni e prevedibili. Se conosci l'esatta natura di questi micro-momenti emotivi, potrai intervenire con il giusto meccanismo psicologico in ogni sequenza, motivando nel modo più efficace il passaggio alla successiva, fino al compimento di tutto il percorso di conversione del tuo utente.

LinkedIn Tips è un agile manuale, articolato su 101 domande chiave, grazie al quale potrai esaminare la tua presenza e attività su LinkedIn e verificare quanto sia efficace nell'uso di questo social network per raggiungere i tuoi obiettivi di marketing e business come:

- sviluppare il tuo personal brand
- identificare e trovare potenziali clienti
- generare un flusso costante di lead qualificati
- incrementare la visibilità della tua azienda
- farti trovare da potenziali datori di lavoro, partner o collaboratori.

Il libro contiene una serie di tips su LinkedIn, spunti e trucchi operativi da mettere immediatamente in pratica per ottenere dei risultati tangibili. Ogni scheda risponde a una specifica domanda ed è corredata da immagini, spiegazioni e inviti alle azioni da intraprendere. Non è obbligatorio seguire la sequenza esatta delle schede, ma puoi decidere su quale aspetto focalizzarti maggiormente, in base alle tue esigenze.

Fare presentazioni di pitch per raccogliere finanziamenti è un'arte, una sfida continua dell'essere imprenditori. Un investor pitch infatti presenta delle criticità molto specifiche e può facilmente decretare il successo o il fallimento di un'iniziativa imprenditoriale. Nel libro Startup Pitch l'Autore, ti presenta i risultati di un'analisi e di innumerevoli esperienze sul campo che gli hanno permesso di arrivare alla realizzazione di una struttura standard, completa e ben organizzata di tutte le sezioni che devono comporre una presentazione di investor pitch. All'interno del testo questa struttura è condensata in un unico strumento: l'Investor Pitch Canvas. Leggendo il libro Startup Pitch migliorerai notevolmente l'efficacia della tua presentazione, aumentando al massimo la probabilità che la tua startup venga finanziata. Il prossimo pitch potrebbe avere un'importanza vitale per la tua attività imprenditoriale, non mettere a repentaglio la tua startup, non rischiare tutti i tuoi sacrifici, non permetterti di passare inosservato, applica la struttura suggerita e conquista l'attenzione degli investitori.

Manuale tecnico e pratico alla portata di tutti Pubblicata nel 2008 dal misterioso Satoshi Nakamoto come protocollo di Bitcoin, oggi la blockchain sta rivoluzionando il mondo, ma la conoscenza sul tema è ancora molto nebulosa. Il libro "Blockchain - La Nuova Rivoluzione Industriale" è un vademecum per orientarti meglio e capire di cosa si tratta, come è nata e come funziona. L'obiettivo è fornirti un'introduzione agli aspetti teorici e pratici di questo paradigma tecnologico che ti aiuti a comprendere come strutturare la catena, lanciare una campagna ICO, affrontare le dinamiche legali e fiscali, utilizzarla nella realtà quotidiana e applicarla ai nuovi modelli di business. Attraverso questo manuale scoprirai le opportunità d'investimento possibili grazie alle criptovalute e riuscirai finalmente ad orientarti in un mondo in continua trasformazione accrescendo le tue competenze su un tema che diventerà la tendenza dominante dei prossimi anni.

In un mondo caratterizzato da un flusso continuo di informazioni come quello attuale, è necessaria un'accurata progettazione, fondata sulla propria autenticità, per sviluppare un Personal Brand davvero in grado di aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi professionali. Ecco perché William Arruda e Luigi Centenaro, fra le massime autorità internazionali sul tema, hanno deciso di descrivere il mondo del Personal Branding del ventunesimo secolo e di guidare anche chi parte da zero nella definizione, comunicazione ed espansione del proprio Personal Brand nel mondo digitale. Digital You è il primo libro in Italia pensato specificatamente per tutti coloro che lavorano all'interno delle organizzazioni, in

qualsiasi forma o relazione. Sei un dipendente, un manager, un collaboratore, un executive o un venditore? Questo libro ti aiuterà a definire la tua promessa di valore, fare un'ottima prima impressione, differenziarti in maniera rilevante, espandere il tuo network e affermare la tua leadership di pensiero attraverso una profonda "full immersion" nel Personal Branding digitale. Identificare chiaramente il tuo brand digitale ti aiuterà ad avere successo e a essere più felice nel tuo lavoro e nella vita.

Sei in cerca di una panoramica, ordinata e quanto più possibile operativa, delle dinamiche comunicative che intervengono nelle emergenze? Con una suddivisione macro tra momenti pre, durante e post evento, questo libro delinea obiettivi, protagonisti e strumenti delle diverse fasi, e si propone quale mezzo funzionale per comprendere la teoria ma soprattutto poter agire nella pratica. A disposizione, una prospettiva privilegiata a cui affidarsi, quella di chi per professione conosce le dinamiche evolutive della comunicazione e per indagine personale e volontaria è arrivata a partecipare a situazioni d'emergenza. Scopo finale è mostrarti come divenire una figura attiva nella comunicazione delle situazioni critiche, ben prima che queste avvengano. Ovvero, fin da ora.

Conoscere i termini del vasto mondo del web marketing è il primo passo per padroneggiarne le varie discipline. Questo glossario costituisce uno strumento che ti permetterà di richiamare velocemente alla mente tutti i concetti, le attività, gli strumenti e le piattaforme rilevanti in ambito web, per avere una panoramica esaustiva degli elementi che compongono il marketing online. Il web marketing, infatti, va ad una velocità estrema, per cui riuscire ad avere maggiori dettagli e ampliare la propria conoscenza per avere una visione a 360° è sicuramente uno dei primi e più importanti passi. Nato dall'esperienza diretta, questo volume è rivolto ad aziende che hanno voglia di conoscere la terminologia del digital marketing e a chi vuole intraprendere la carriera in questo settore.

Hai tra le mani il nuovo manuale operativo per consulenti di digital marketing. Ampliato. Rivisto. Aggiornato. Ho aggiunto così tanti contenuti che chiunque abbia letto la precedente edizione troverà davvero molto utile aver acquistato questa nuova. Il principio alla base è sempre lo stesso: accompagnarti nei vari step della consulenza (compilazione del brief, formulazione del preventivo, analisi di scenario ed elaborazione della strategia) e nella gestione del rapporto col cliente. Le novità più evidenti sono i capitoli sul personal branding, sul mindset e sugli aspetti legali e contrattuali. C'è di più: il capitolo sul ruolo del consulente è stato totalmente ampliato, con argomenti relativi al marketing in generale, piano di marketing del consulente, strategia di vendita e soft skill. Nel capitolo sugli step operativi sono state aggiunte preziose informazioni per il lavoro quotidiano tra cui una lista con le fonti per le analisi di mercato. Il capitolo degli strumenti è stato completamente riscritto. Non poteva mancare una rivisitazione di tutti gli altri capitoli: nuovi modelli di lavoro, schemi e template. Insomma, tanta roba.

LinkedIn è il social network dedicato alle aziende ed ai professionisti per eccellenza, offrendo numerosi servizi e funzionalità per chi è in cerca di lavoro o desidera migliorare la propria situazione lavorativa, avendo raggiunto negli ultimi anni più di 14 milioni di iscritti solo in Italia. Recentemente LinkedIn ha infatti subito una vera e propria trasformazione: da strumento per cercare e offrire lavoro a strumento per sviluppare il proprio personal branding, per restare in contatto e sviluppare il proprio network professionale. In questo libro "Come usare LinkedIn per il tuo business" giunto alla sua seconda edizione, Leonardo Bellini ha implementato una vera e propria guida LinkedIn basata su un metodo che, in quasi sei anni dal progetto originale, ha raffinato grazie al confronto e ai riscontri con i suoi studenti, sia presso master e centri di formazione in cui insegna, sia presso i suoi clienti in aula, sia attraverso i numerosi webinar tenuti con il suo brand LinkedInForBusiness. Guida LinkedIn per aziende e professionisti Il libro si rivolge ai professionisti e ai manager aziendali che intendono migliorare i risultati di business legati alla propria presenza e attività sul social network mediante un processo strutturato orientato al conseguimento di obiettivi professionali. È utile sia per chi utilizza LinkedIn a fini professionali sia per chi è incaricato di gestire la presenza di un'azienda sul social network, in quanto account di un'agenzia esterna. È stato scritto pensando al manager, al professionista e all'imprenditore che intende raggiungere e migliorare i propri risultati in termini di personal branding, generazione di contatti qualificati e acquisizione di nuovi clienti. LinkedIn come usarlo Mediante un processo articolato in 9 passi, l'autore ti insegnerà a utilizzare al meglio LinkedIn, in base ai tuoi obiettivi, alla tua situazione di partenza, al tempo e alle risorse che puoi mettere in campo. 1) THINK: definisci obiettivi su LinkedIn, sia a livello individuale sia per il tuo brand o la tua azienda 2) BUILD: costruisci la tua presenza su LinkedIn, il tuo profilo individuale e la tua pagina su LinkedIn 3) ENGAGE: ingaggia con i tuoi interlocutori chiave, mediante la condivisione di contenuti coinvolgenti 4) CONNECT: analizza il profilo di potenziali clienti prima di inviare loro una richiesta di collegamento personalizzata 5) PROMOTE: scopri come progettare e sponsorizzare contenuti aziendali su LinkedIn, mediante campagne pubblicitarie 6) NURTURE: coltiva e rafforza la relazione con i tuoi contatti qualificati 7) CONVERT: trasforma la tua relazione online in un appuntamento telefonico e di persona e sposta offline la conversazione con i tuoi contatti 8) REPEAT: abituati a seguire una scaletta di attività su LinkedIn, su base giornaliera 9) MEASURE: definisci metriche e misura i risultati per calcolare il tuo ROI su LinkedIn.

28.3

Oggi come ieri le relazioni sono il cuore pulsante delle attività commerciali. Saper gestire una conversazione attraverso tutti i punti di contatto (touch point) con il consumatore, durante la sua esperienza di acquisto, consente ad aziende e professionisti di abbassare i costi e godere di vantaggi come passaparola e fidelizzazione che portano frutti nel tempo. Per ricavare dei risultati dovrai trasferire alla tua lista di clienti e potenziali tali un valore non solo quantitativo ma qualitativo, traducendo i dati in azioni e impostando dei sistemi di "allerta" nel caso qualcosa nei processi smetta di funzionare. Con questo libro ti racconto come individuare all'interno di database aziendali di piccole e medie imprese ed e-commerce i contatti più interessanti e i clienti più fedeli. Ti propongo alcune soluzioni di CRM, concentrandomi più sull'approccio di marketing, ossia sul vantaggio competitivo che ti consentirà di ottenere il massimo dalla tua attività commerciale.

Negli ultimi vent'anni il turismo ha vissuto una profonda trasformazione in quasi tutti i suoi ambiti. Agenzie di viaggio, tour operator, strutture ricettive, destinazioni e food & wine si sono trovati a dover competere con nuovi scenari. Se in apparenza il digitale sembra aver cannibalizzato il mercato turistico, nella sostanza rappresenta una vera opportunità per tutti gli operatori del settore. Serve allora un nuovo approccio e un cambio di prospettiva per cogliere le occasioni di crescita. L'obiettivo è quello di mostrarti gli strumenti di digital marketing e le accortezze da usare per diventare protagonista del settore. Per troverai numerosi consigli degli esperti del settore turistico e le storie di player di successo come Expedia, TripAdvisor, TheFork, Civitatis,

Pitchup, Evaneos e Alidays e di destinazioni come Massachusetts (Stati Uniti), Norvegia e Irlanda. Sei un agente di viaggio bisognoso di una guida per riconvertire il tuo business dall'analogico al digitale? Sei un operatore dell'ospitalità che si trova a destreggiarsi tra OTA e disintermediazione? O ancora un addetto al settore enogastronomico desideroso di "essere trovato" in Internet o un manager che deve attrarre turisti e viaggiatori per incrementare la visibilità e la reputazione di destinazioni nuove o già consolidate? Queste pagine sono state scritte esattamente per te!

Comprendere le regole dell'ecosistema Facebook Ads si può! Leggendo il libro Facebook Ads in Pratica, scoprirai come avere un vantaggio concreto sulle migliaia di inserzionisti concorrenti, massimizzando il ritorno sui tuoi investimenti pubblicitari su Facebook e Instagram. Ma soprattutto, ti avrai un METODO PRATICO e replicabile nei tuoi progetti sin da domani, qualunque sia il tuo settore di tuo interesse, la dimensione del tuo pubblico o il tuo grado di preparazione attuale. Sotto la guida dell'autore, Michael Vittori, imparerai a creare messaggi efficaci dalla grafica al copy trovando il pubblico giusto, grazie a un funnel di acquisizione basato sul processo d'acquisto degli utenti. In pochi passi scoprirai come sfruttare le potenzialità del pixel e del machine learning, come studiare le mosse dei tuoi competitor e come interpretare i dati statistici necessari per ottimizzare le tue campagne. Con un solo obiettivo: generare lead, vendite e clienti. Scopri subito il libro che ti spiega come utilizzare il Neuromarketing per il tuo business (anche se sei un libero professionista o un commerciante e hai un'impresa tradizionale) Chiedi alle persone e ti mentiranno. Chiedi al loro cervello e ti dirà la verità. Quello che diciamo di pensare, o di fare, spesso non coincide con ciò che realmente pensiamo e faremo. Per questo motivo, le ricerche di mercato tradizionali spesso falliscono nel predire il successo di un prodotto o servizio sul mercato. Il cervello, invece, non mente! Ecco perché le nuove scoperte neuroscientifiche stanno diventando importanti leve competitive per una diversa forma di marketing: il neuromarketing. Leggendo il libro Strategie e Tattiche di Neuromarketing per aziende e professionisti scoprirai come reagisce il nostro cervello durante il processo di acquisto, quali sono i diversi meccanismi in gioco, come saperli riconoscere e gestire ma soprattutto come stimolarli correttamente per raggiungere il risultato atteso. Sia che ti occupi di marketing, di comunicazione o di vendita, sia che tu sia un imprenditore o un negoziante, questo libro è stato scritto proprio per te, per fornirti degli strumenti semplici, pratici e utili da mettere in atto subito per il tuo business! \*\*\* QUESTO LIBRO FA PARTE DELLA COLLANA WEB BOOK \*\*\*

La promozione musicale è sempre stata motivo di sfida per gli artisti emergenti: non basta fare bella musica, ma bisogna saperla promuovere. A volte ci si affida al fai da te, altre volte si ricorre all'aiuto di un manager. In entrambi i casi è necessario conoscere tutti gli strumenti di digital marketing per creare un piano di lancio di successo. Grazie a questo semplice manuale scoprirai tutti gli strumenti per mettere in piedi un vero e proprio piano di marketing e comunicazione per la tua musica o per quella degli artisti che segui come manager. Come usare i social media, come avvalersi dell'aiuto degli influencer e contattare i giornalisti, come sviluppare un merchandising sono solo alcuni degli aspetti trattati nel libro che ti saranno utili per avere successo nell'industria musicale. Scoprirai tutti i trucchi del mestiere per far conoscere nuova musica a un pubblico sempre più grande e creare una relazione con i tuoi fan. Potrai declinare queste tecniche a seconda delle tue esigenze e fare tesoro di tutte le opportunità offerte dalla comunicazione digitale! Attacca il jack della chitarra, si parte!

Quanto è ancora attuale la frase "La bellezza salverà il mondo"? Quanto i consumatori sono interessati al concetto di Bello e alle sue declinazioni nei canali comunicativi più usati? In questo libro l'autrice ti prenderà per mano mostrandoti come il Bello (quello con la B maiuscola) sia cambiato profondamente nel tempo e soprattutto negli ultimi anni. Vedrai così i nuovi parametri che definiscono questo concetto: essere democratico, inclusivo, accessibile e sostenibile, oltre a dover esprimere emozioni in maniera iconica. I brand del mondo della moda e non solo sembrano aver imparato questa lezione e stanno attuando numerose strategie comunicative volte ad esprimere un nuovo modo di definire i prodotti attraenti per un consumatore sempre più connesso ed esigente. Tutti questi elementi devono essere tenuti in forte considerazione quando si parla di personal branding e strategie comunicative per il web e i social media: come essere efficaci esprimendo e divulgando prodotti e servizi belli in senso lato? In questo libro scoprirai tutti gli strumenti pratici di cui hai bisogno e numerosi esempi dai quali lasciarti ispirare. Padroneggia l'arte di raccontare i dati attraverso le storie Molti imprenditori, manager o marketer lavorano con i dati, o si trovano in molte occasioni a sviluppare grafici e report per illustrare il proprio lavoro. I dati sono ovunque. Tuttavia, sapere raccontare i dati è una vera e propria arte, che richiede competenze eclettiche e non comuni. Bisogna focalizzarsi sull'audience, sui destinatari delle nostre informazioni. E ancora saper scegliere i dati giusti, e rappresentarli in modo che i segnali significativi emergano dal rumore di fondo. Infine, bisogna organizzare tutte le informazioni in modo che insieme raccontino una storia coerente, visualizzata in modo corretto e, soprattutto, comprensibile a tutti i nostri interlocutori. Nel libro Data Storytelling, l'Autore, Fabio Piccigallo, ti guida a strutturare correttamente le informazioni e a renderle nel modo migliore, affinché il data storytelling diventi una fonte per il tuo successo.

Facebook e Instagram sono canali pubblicitari imprescindibili per qualsiasi azienda, ma soltanto elaborare a monte una strategia e mirata può permettere di sfruttarne appieno le potenzialità. Questa è la parte più complessa di una campagna pubblicitaria online. Con questo libro, creato come mix tra guida strategica e manuale tecnico su Facebook e Instagram Ads, vogliamo offrire una lettura utile sia a chi si avvicina per la prima volta alla materia sia a chi la vorrà già da tempo con la piattaforma. Per questo abbiamo impostato un percorso che parte dall'analisi degli strumenti e dallo studio delle strategie per passare a una parte più tecnica, in cui mostriamo come creare da zero una campagna, sviscerando ogni impostazione. Per finire, attraverso dei casi-studio reali presentiamo alcune delle soluzioni specifiche realizzate per i nostri clienti.

Come usare LinkedIn per il tuo business - Il EDIZIONE Strategie, tattiche e soluzioni per l'azienda e il professionista Dario Flaccovio Editore

Per chi ama scrivere, per chi lavora nella comunicazione e nel marketing, per i creativi e copywriter, per chi insegna a classi di studenti o professionisti, per chi lavora nell'arte, nel giornalismo, nello spettacolo "Storytelling, design thinking, copywriting" è un manuale ricco di esercizi pratici per sviluppare la creatività, divertirsi in gruppo, scrivere contenuti d'effetto, approcciare alla quotidianità in modo più fantasioso e laterale. Questo libro è un manuale per chiunque voglia nutrire la propria creatività e produrre contenuti laterali, a prescindere dalla propria preparazione accademica. Gli esercizi e i metodi proposti nascono in un'ottica di comunicazione pubblicitaria creativa. Chi opera in questo ambito troverà tecniche uniche per fare il salto di qualità nei propri progetti. Ma non si rivolge unicamente a storyteller, copywriter, startupper, imprenditori, responsabili della comunicazione. I metodi e gli esercizi che troverai sono adatti a chiunque voglia nutrire la propria creatività per produrre contenuti originali e memorabili. Insegnanti di scuole e università, formatori, coach e team-builder troveranno spunti ed esercizi per aprire la mente dei propri allievi. Scrittori e poeti troveranno metodi per sviluppare contenuti coinvolgenti e originali dal nulla. Chi vuole aprirsi a nuove visioni e obiettivi, divertirsi con gli

amici facendo esercizi stimolanti o semplicemente chi cerca un'idea, ma non sa bene quale, troverà in questo libro una fonte di ispirazione fuori dal comune.

Come può uno strumento mutevole come Google Ads essere racchiuso in un libro?". In "Google Ads - Annunci ricerca e display" non scoprirai soluzioni magiche, men che meno pronto uso; questo perché il marketing è in primo luogo sperimentazione e ogni business – anche il tuo – fa storia a sé. No, questo libro non ti indicherà quanto budget impiegare sulla tua prossima campagna, né ti rivelerà “l'unico segreto” per scrivere un annuncio imbattibile. Ti racconterò invece come ottenere queste risposte. Come iniziare a pensare come un advertiser. Scoprirai perché Google Ads rappresenta oggi uno degli strumenti più interessanti per intercettare il tuo prossimo cliente in rete. Partendo dalle campagne in rete ricerca e dalla keyword research, l'autore vira poi verso la rete display, trattando del tracciamento delle conversioni e toccando i fondamentali delle strategie di remarketing. A completamento del testo, si analizzano le basi della raccolta e l'analisi dei dati. Un percorso progressivo, da affrontare alla velocità che ritieni più adatta. Ogni capitolo, per quanto naturalmente connesso ai precedenti, può tuttavia essere affrontato singolarmente. Al fondo di ciascuno troverai una sintesi dei concetti fondamentali trattati.

Nell'era in cui il successo passa attraverso le Stories, come si racconta la propria brand identity attraverso i social? Una narrazione accattivante riesce ad accorciare la distanza con i follower? Come si struttura una diretta perfetta? Che tu sia un freelance, un'azienda o un libero professionista, in questo volume troverai le risposte che cerchi per rendere il tuo piano di marketing innovativo e coinvolgente. Il taglio pratico ti permetterà di creare facilmente filtri in realtà aumentata con Spark AR, ti aiuterà a organizzare un palinsesto per le tue Storie e a raccontarle in maniera empatica alla tua community, utilizzando un linguaggio funzionale ed efficace per i tuoi canali social. Da Instagram, passando per WhatsApp e LinkedIn, grazie all'esperienza di agenzie di comunicazione, esperti di digital marketing e social media manager, l'uso dei new media non avrà più segreti. È tempo di far crescere la tua community e accendere i riflettori sulla tua Storia.

C'è una nuova imprenditoria che sta sfondando in Italia. Un esercito di persone che non cerca un lavoro, se lo inventa. Una generazione con una marcia in più. Giovani ma anche meno giovani, ex dipendenti che fanno il grande salto: si mettono in proprio e si reinventano una vita. Perché fare impresa è bello. A tutti loro è dedicato questo manuale, che insegna a dare concretezza ai sogni. E aiuta, in modo puntuale, a trovare il settore giusto, mettere a fuoco l'idea, redigere il business plan, trovare i soldi, scegliere la forma societaria, promuoversi, fare business online. Il tutto grazie ai consigli degli esperti e alle storie di tanti piccoli e medi imprenditori illuminati, da Nord a Sud, nei settori più diversi (tecno, food, artigianato, servizi, turismo...). 'Gli imprenditori sono persone che prendono l'acqua gelata che viene buttata sulle loro idee, la scaldano con l'entusiasmo, ne fanno vapore e si spingono avanti'. Vi riconoscete in questa definizione? Allora andate avanti: leggete questo libro, nato dall'esperienza ventennale di Millionaire e mettete in pratica la vostra idea. Nessuna sfida è impossibile per chi è davvero motivato.

I branded podcast sono podcast sponsorizzati da aziende o enti istituzionali, il cui obiettivo è coinvolgere il pubblico e convincerlo ad aderire ai valori di un marchio. Immediato, personale, intimo: un podcast stimola immaginazione ed empatia. Al contrario della pubblicità nella sua forma più comune, il podcast racconta storie in cui il pubblico si immedesima, coinvolgendolo e rendendolo partecipe. Medium ad alta portabilità, da ascoltare ovunque si voglia, arriva dritto al cuore con la sola forza della voce. È quindi lo strumento ideale per veicolare in modo efficace messaggi, idee, principi ed è perfetto per trasmettere il valore di un brand. Il Centro studi Archeostorie® ha chiamato a raccolta alcuni tra i più quotati podcaster indipendenti italiani, per analizzare il branded podcast in tutte le sue forme e opportunità. Perché conviene realizzare podcast oggi? Questo libro indaga i generi narrativi per individuare il format migliore per un branded podcast, analizza le tecniche di promozione di uno show, esplora i vantaggi del podcast per la comunicazione culturale e propone tantissimi esempi e idee. Un testo irrinunciabile sia per i podcaster sia per le imprese e gli enti culturali che vogliono dare voce e valore al proprio brand. Un libro ricco di indicazioni pratiche e spunti per imparare a costruire e promuovere lo show perfetto, e sfruttare al meglio le potenzialità di questo meraviglioso strumento.

1796.299

Come si diventa professionisti del settore matrimoni 2.0? Le risposte sono tutte contenute nel libro "Wedding Marketing Professionale", dove l'Autrice ti invita a lavorare alla tua azienda di servizi per il matrimonio step by step per: studiarne il mercato di riferimento; delineare il tuo wedding business; fare un focus sui tuoi punti di forza e di debolezza; esaminare i segmenti di mercato da presidiare; profilare la sposa ideale; analizzare la concorrenza; individuare il vuoto presente nel mercato, da riempire col tuo essere “unico”. Inoltre, descrive ogni canale nelle sue dinamiche e nelle sue potenzialità, indicandoti le best practices per diventare uno specialista del “giorno più bello” di tante vite! Come si individuano i canali ideali per intercettare la sposa? Come si crea con essa una relazione di stima e fiducia che poi l'accompagnerà nel suo viaggio fino all'acquisto dei tuoi servizi? Leggi il libro Wedding Marketing Professionale e scoprilo subito!

Fai tuo il primo libro in Italia sulla Local SEO La local SEO (visibilità organica geolocalizzata sui motori di ricerca) svolge un ruolo fondamentale all'interno di una buona strategia di marketing e può risultare determinante nel rendere la tua attività locale visibile e competitiva sul territorio. SEO per attività locali, il primo libro sulla local SEO, pensato per piccole e medie imprese oltre che per strutture ricettive, ristoratori e liberi professionisti, ti guiderà alla conoscenza dell'argomento partendo dalle nozioni di base per arrivare ai più interessanti consigli su come rendere efficace la tua presenza sui principali motori di ricerca. Passo dopo passo scoprirai come ottimizzare il tuo sito web e la tua scheda Google My Business, troverai pratici consigli su come impostare al meglio la SEO on-page per il posizionamento dei tuoi siti web e imparerai le strategie da adottare su Google Ads e sui canali social, migliorando la tua visibilità e rendendo vincente la tua impresa.

Come accrescere i vostri introiti potenziali promuovendovi con efficacia su LinkedIn. Imparate ciò che vi serve per creare un grande marchio personale e un profilo LinkedIn. Un buon profilo porterà a più possibilità, più offerte e potenzialmente a maggiori incassi. Se lasciate il vostro profilo LinkedIn nello stato in cui si trova ora, non importa quanto eccezionali siate, desiderate davvero rimanere bloccati nello stesso banale, mal pagato lavoro o combattere ogni giorno per dare una spinta al vostro business di qui a cinque anni? Siete felici di lavorare nello stesso posto insoddisfacente e sottopagato giorno dopo giorno, o state cercando disperatamente e senza successo di trovare persone interessate ai vostri prodotti e servizi? Non preferireste che le opportunità di lavoro e gli affari vengano da VOI, offrendovi di assumere VOI o di dare soldi a VOI, imparando come scrivere un profilo LinkedIn che attragga la gente giusta direttamente alla vostra casella di posta? Richard G Lowe Jr, Esperto Senior di Branding, vi spiega come creare un marchio personale e come questo vi aiuterà a proporvi come esperto nel vostro settore. Questa potenzialità ne porta altre, porta più offerte e possibili maggiori introiti. Non lasciate passare un altro giorno senza fare nulla per risolvere il problema! Acquistate ORA la vostra copia. Andate in cima alla pagina e cliccate su COMPRA ORA!

Perché è così importante gestire il crawl budget? Cosa significa ottimizzare il codice in pagina e che caratteristiche tecniche deve avere un sito SEO friendly? Qual è la strategia migliore per effettuare una ricerca keyword? Per fare link building sono davvero necessarie delle regole? In questo volume troverai tutte le risposte a queste e altre domande, ma scoprirai anche gli attrezzi fondamentali del mestiere, i

criteri più importanti e i metodi corretti per svolgere l'attività di SEO, grazie a ciò che ho acquisito nel tempo lavorando su siti di piccoli, medi e grandi brand. Troverai i concetti e i piccoli trucchi per effettuare una diagnosi del tuo sito, riconoscerne le criticità e trovare le soluzioni. Ma imparerai anche a individuare i tuoi target, a effettuare una ricerca keyword in modo corretto e a distinguere le differenti tipologie di parole chiave. Scoprirai l'importanza dei link interni e acquisirai le competenze per pianificare una campagna di link building. Organizza la tua cassetta degli attrezzi e fai un salto in avanti nel mondo della SEO!

Il successo professionale dipende dalla capacità di farsi conoscere! LinkedIn, il Facebook del lavoro acquistato da Microsoft per la cifra record di 27 miliardi di dollari, è il social media ideale per personal & corporate branding. La sua forza risiede nell'estrema cross-funzionalità: serve alla persona e all'azienda, viene usato dal manager al neolaureato, dalle risorse umane per la ricerca di talenti fino alle vendite come strumento di social selling nel B2B. LinkedIn non è tuttavia un social passivo: per poter generare grandi opportunità bisogna conoscerlo e dedicarci del tempo. Ecco allora la necessità di un testo che spieghi, in modo semplice e rapido, a: Usare LinkedIn, Pulse e Slideshare da PRO; Generare relazioni di business o lavoro con il social selling; Far crescere il tuo network in completa sicurezza; Sviluppare l'Employer Branding con post sponsorizzati e pagina aziendale; Monitorare la concorrenza con potenti strumenti di Intelligence; Capire le sinergie LinkedIn-Microsoft che cambieranno il digital marketing; Come guardano al tuo profilo le HR di grandi aziende come Ferrero; Ricevere alert quando spunta il lavoro dei sogni nella tua città. Il volume, frutto della duplice esperienza da dipendente e datore di lavoro dell'autore, è ricco di esercizi pratici guidano alla costruzione del proprio brand (personale o aziendale).

Ti piacerebbe vendere i tuoi prodotti su Amazon ma non sai come fare? Con "Come Vendere su Amazon", ci riuscirai! Scoprirai infatti tutti i passi da percorrere per diventare un vero venditore sul più grande marketplace del mondo anche se non hai alcuna conoscenza specifica di partenza. Attraverso esempi semplici ed efficaci saprai come affrontare le problematiche più comuni: dalla registrazione dell'account seller all'inserimento degli articoli, passando per il modo in cui trattare direttamente con i venditori di Alibaba per acquistare prodotti da rivendere su Amazon. Grazie a una sezione dedicata ai tool che permettono di analizzare e lanciare a livello globale i tuoi prodotti, avrai tutti gli strumenti per iniziare da solo. Se sei un imprenditore, un commerciante, un artigiano o semplicemente vuoi scoprire un nuovo modo per guadagnare con internet, il libro Come Vendere su Amazon è proprio quello che stavi cercando. \*\*\* QUESTO LIBRO FA PARTE DELLA COLLANA WEB BOOK \*\*\*

LinkedIn è il social network che più di tutti merita l'etichetta "business". Nato come strumento dedicato alle reti professionali, con il tempo LinkedIn si è rivolto sempre più alle esigenze corporate sviluppando servizi per le HR, il marketing e le vendite. Questo manuale è così diviso in tre parti. Nella prima si va alla scoperta delle funzionalità dedicate al networking, per creare una rete di contatti professionali e individuare le migliori opportunità di lavoro e carriera facendosi trovare dalle aziende. Nella seconda parte il focus si sposta sulle aziende che possono mettere a disposizione dei reparti HR strumenti mirati al social recruiting e usufruire di servizi rivolti ai settori marketing e vendita, affrontando due temi chiave come la brand awareness e il social selling. Nella terza parte vengono infine presentate le soluzioni più evolute di LinkedIn come Pulse per la produzione editoriale e Lynda per il self-learning. Non mancano indicazioni su come misurare i risultati e sulla corretta formulazione di policy aziendali, corredati da contributi di professionisti che aiutano a chiarire i temi trattati grazie a esempi reali.

Questo ebook contiene tutti gli strumenti necessari per gestire al meglio questo social network, fornendo una guida per ottimizzare LinkedIn a seconda del proprio obiettivo: trovare lavoro o fare marketing per la propria azienda o il proprio brand. 0 false 14 18 pt 18 pt 0 0 false false false /\* Style Definitions \*/ table.MsoNormalTable {mso-style-name:"Tabella normale"; mso-tstyle-rowband-size:0; mso-tstyle-colband-size:0; mso-style-noshow:yes; mso-style-parent:""; mso-padding-alt:0cm 5.4pt 0cm 5.4pt; mso-para-margin-top:0cm; mso-para-margin-right:0cm; mso-para-margin-bottom:10.0pt; mso-para-margin-left:0cm; mso-pagination:widow-orphan; font-size:12.0pt; font-family:"Times New Roman"; mso-ascii-font-family:Cambria; mso-ascii-theme-font:minor-latin; mso-fareast-font-family:"Times New Roman"; mso-fareast-theme-font:minor-fareast; mso-hansi-font-family:Cambria; mso-hansi-theme-font:minor-latin;} Una guida passo-passo che ti insegnerà: . A creare in modo efficace il profilo personale per trovare lavoro o nuove collaborazioni; . A rimanere aggiornato con LinkedIn Today ed espandere la propria rete di collegamenti; . A sfruttare in modo ottimale le opportunità del nuovo servizio University Page; . A creare la propria pagina aziendale e promuoversi al meglio, utilizzando tutte le tecniche di social media marketing e gli strumenti di business, compreso LinkedIn Ads; . A gestire le potenzialità offerte dalle applicazioni e da LinkedIn Mobile.

Il libro che ti guida alla creazione del tuo Personal Branding con LinkedIn (a prescindere dalla tua figura professionale) Grazie al libro Afferma Il Tuo Brand con LinkedIn potrai giocare un ruolo primario sul più autorevole social network professionale e riuscirai a utilizzarlo al meglio per raggiungere i tuoi obiettivi. Se sei un professionista in cerca di visibilità e contatti imparerai come creare il profilo perfetto e come costruire un network coerente con il tuo ruolo per veicolare messaggi di valore. Se sei un responsabile delle risorse umane ti proporrò il percorso da seguire per scovare il talento più adatto alle tue ricerche. Se invece sei un marketing manager ti suggerirò come individuare gli strumenti più adatti alla tua attività per attuare la migliore e più proficua strategia digital. Una parte del libro Afferma Il Tuo Brand con LinkedIn è infine riservata a consigli su come usare al meglio la formazione online che LinkedIn offre ai suoi clienti.

Programma di Fare Affari su LinkedIn I Migliori Strumenti per Utilizzare LinkedIn come Canale di Vendita dei Tuoi Infoprodotti COME VENDERE GLI INFOPRODOTTI Cos'è un infoprodotto e quali sono i vantaggi che offre. Perché un infoprodotto si adatta perfettamente al mercato virtuale. Quali sono le differenze sostanziali tra LinkedIn e Facebook. Perché è importante utilizzare più canali di sponsorizzazione. COME PROCURARSI I CONTATTI Come reperire i potenziali clienti tramite lo scambio di contatti aziendali. Come creare e gestire un blog. Come testare il contenuto emozionale di un prodotto tramite i feedback sul tuo blog. Come creare collegamenti tra il tuo blog e i principali social network. In che modo impostare il testo di una newsletter. Perché è importante creare una Fan Page su Facebook. COME USARE LINKEDIN Come creare un profilo su LinkedIn compilandolo in modo corretto. Come modificare la headline per renderla più efficace e distinguerti dalla massa. Come funzionano le segnalazioni e quanto possono esserti utili. Come ottenere visibilità creando un gruppo che descrive il tuo lavoro o il tuo prodotto.

Questo libro è stato scritto per te che vuoi trovare, o cambiare, lavoro. Per raggiungere con successo questo obiettivo, devi essere preparato e avere una giusta strategia; devi muoverti nel modo giusto, perché sei tu che devi trovare il lavoro, non è il lavoro che troverà te. Pertanto devi affilare le tue armi, in modo da affrontare nel modo giusto questa battaglia: devi avere un CURRICULUM VITAE ben realizzato, devi scrivere una LETTERA DI PRESENTAZIONE convincente, infine, devi affrontare il COLLOQUIO in modo brillante. Se sottovaluti, solo uno di questi elementi, avrai perso la tua battaglia col mondo del lavoro in partenza! Non devi assolutamente commettere questo errore ma curare in modo minuzioso, quasi maniacale, ogni minimo dettaglio che apprenderai con la lettura di questo libro. In questo manuale, infatti, troverai ogni trucco e segreto per centrare il tuo obiettivo: TROVARE LAVORO. Ti insegnerò anche COME E DOVE CERCARE LAVORO, nella giungla del web e dei social. Ma tutto deve assolutamente rispondere a una spinta iniziale, che può essere intrapresa solo da te. Prima di cominciare a leggere questo libro, prenditi pochi secondi di tempo e risponditi a una domanda: hai voglia di spenderti, di scavare dentro te stesso, di investire il tuo tempo prezioso per trovare veramente lavoro? Se la risposta è sì, passa subito al primo capitolo. GRAZIE A QUESTO MANUALE IMPARERAI: . Come cercare e trovare lavoro . Come trovare lavoro su internet . Come scrivere un CV vincente . Come scrivere una Lettera di Presentazione vincente . Come sostenere il Colloquio di lavoro vincente . Come trovare lavoro sui Social . Come trovare lavoro su LinkedIn . I migliori siti per trovare lavoro online . I migliori esempi ed esercizi per trovare lavoro . Le migliori strategie e trucchi per trovare lavoro . Come trovare il lavoro "giusto" ...e molto altro!

Ogni operatore del web ha oggi bisogno di adeguarsi correttamente alla normativa in materia di protezione dei dati personali prestando attenzione alle linee guida dei garanti europei e ai provvedimenti di quello italiano. Scritto da avvocati, ma con un linguaggio ben lontano dal legalese, questo manuale è un punto di riferimento per chi voglia provvedere da solo al proprio aggiornamento o abbia bisogno di trovare velocemente una risposta ad un dubbio. Partendo da principi del Regolamento europeo come accountability, privacy by design e by default, minimizzazione, il susseguirsi dei capitoli avvicina il lettore alla pratica (gestione dei dipendenti, dei clienti, DPO, amministratore di sistema, incaricati e responsabili del trattamento) per spiegare cosa fare per essere adeguati e come farlo, fornendo inoltre facsimili di immediata comprensione e link ai modelli messi a disposizione dal Garante per la protezione dei dati personali e ai provvedimenti del EDPB (ex WP29).

LinkedIn è il business social network pensato per amplificare e capitalizzare il patrimonio di relazioni professionali accumulato in mesi o anni di lavoro. È la piattaforma ideale per fare carriera, trovare un'occupazione più soddisfacente, coltivare relazioni con un obiettivo chiaro: sviluppare il vostro network di contatti, in chiave professionale. Dal suo lancio nel 2002, ha da tempo superato 500 milioni di utenti in tutto il mondo. Di questi, più di 11 milioni vivono in Italia. Questo libro è pensato per dare un supporto pratico all'uso di un social network che oggi è sempre di più un luogo di confronto professionale, formazione, personal branding. Creare contenuti di qualità diventa strategico, al pari di avere un profilo sempre aggiornato, per mostrare giorno dopo giorno le vostre competenze. Grazie alla possibilità di condividere contenuti visivi, post e informazioni mirate, LinkedIn è uno strumento perfetto per la vostra strategia di marketing e per trovare nuovi clienti, oltre che per posicionarvi come desiderate. Non si tratta più di 'trovare' un lavoro, ma di valorizzare le vostre competenze. Perché essere impiegabili è meglio che essere impiegati.

[Copyright: 93ba73333c336f8e3cdf51d0eab428c5](https://www.pdfdrive.com/come-usare-linkedin-per-il-tuo-business-strategie-tattiche-e-soluzioni-per-l-azienda-e-il-professionista-p123456789.html)