# IL PERSONAL BRANDING NON SI FA, SI ALIMENTA





## Mr Keting® LinkedIn® secondo Mr Keting®

#mrklinkedinprofilopersonale
PROFILO PERSONALE
Tutorial 1



#### **INDICE**

Questo tutorial vi segue passo passo nella creazione del vostro profilo LinkedIn, ma è utilissimo anche per chi il profilo ce l'ha già da molto tempo e vuole renderlo efficace!



#### **PREMESSA**

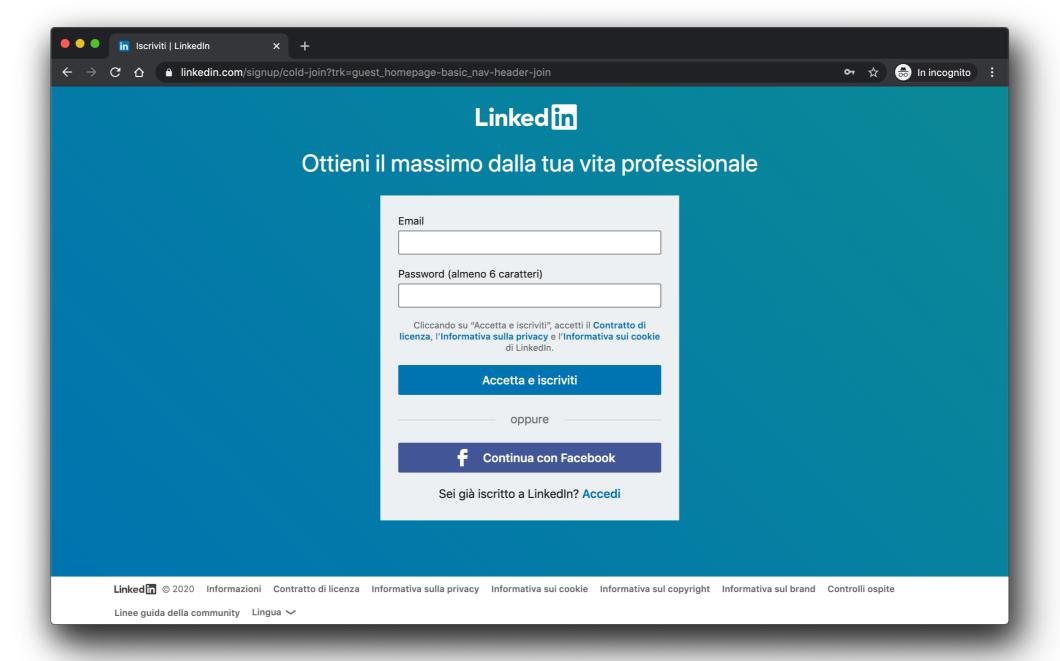
Il tutorial è pensato per darvi una guida semplice e pratica all'uso di LinkedIn<sup>®</sup>, con l'obbiettivo di farvi sviluppare il vostro network di contatti in chiave professionale.

«LinkedIn® è il social network pensato per potenziare, amplificare e capitalizzare il patrimonio di relazioni professionali accumulato in mesi o anni di lavoro, è quindi un investimento usarlo.

Come per ogni investimento, bisogna però conoscere le regole e dedicargli tempo».

#### PRIMI PASSI

Dalla home page di LinkedIn® potete iniziare la procedura d'iscrizione inserendo i primi dati.



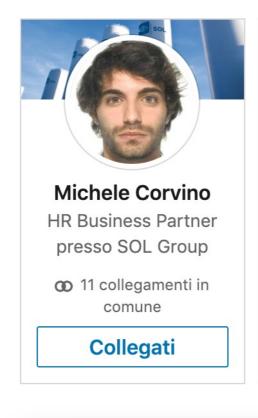
#### INTRODUZIONE

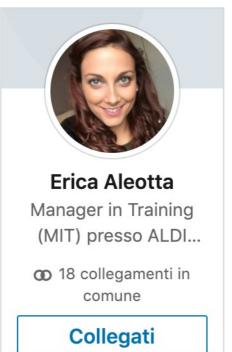
Introduzione: già da questi primi passi potete constatare quanti dati si possono inserire rispetto a tutti gli altri social. È un'ottima opportunità, sfruttatela al meglio!

ne	Nome	Nome completo del soggetto (non abbreviazioni o sopranomi)	
	Cognome	Cognome del soggetto	$N_{O_{N_0}}$
	Sommario	Il sommario (o headline) è quel testo di al massimo 120 caratteri che si trova sotto il nome e cognome. Ha lo scopo di definire in forma sintetica l'aspetto professionale della persona. Il sommario può essere costituito in due modalità differenti: standard (mettendo la qualifica professionale: es.ingegnere) o meglio, creativo (lanciando uno slogan originale inerente alla qualfica professionale)	Nome aggic Prisci pronomi pe
izi	Posizione attuale	Posizione attuale (lavorativa o scolastica)	
Introduzione	Indirizzo	<ul><li>Paese</li><li>CAP</li><li>Località</li></ul>	
	Settore	In caso di lavoratore indicare il settore lavorativo in cui si è specializzati, se sei uno studente indica la formazione scolastica (es. istituto superiore)	
	Informazioni di contatto	<ul> <li>Link del tuo profilo LinkedIn (personalizzabile)</li> <li>Telefono</li> <li>Indirizzo</li> <li>Email</li> <li>Compleanno</li> </ul>	

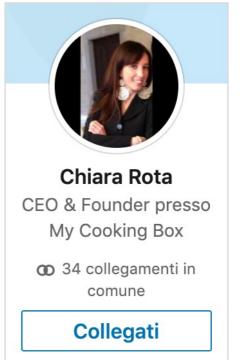
#### **IMMAGINE**

L'immagine del profilo è la prima cosa che può attrarre lo sguardo sul tuo profilo, meglio se abbinata a un'immagine di copertina.









Profilo

L'immagine gioca un ruolo chiave nel trasmettere fiducia e autorevolezza, sono preferibili i primi piani con i volti bene in vista. Linkedin è un social professionale, perciò l'ideale sarebbe una foto che vi ritragga in un contesto business.

E' possibile scegliere un immagine già predefinita oppure caricare una vostra immagine che vi può ritrarre in un contesto diverso da quello lavorativo (sport, passioni, hobby, evitare la famiglia).

Mr Keting

#### INFORMAZIONI

Nelle sezioni descrittive, dividete i contenuti in paragrafi e date ritmo ai testi con delle infografiche o emoji.

#### Informazioni



- ✓ Dopo aver studiato Industrial Design ho lavorato nel campo della moda come Buyer accreditato alla camera della moda di Milano per 16 anni, frequentando aziende e show room dei marchi più prestigiosi della moda e multi brand, fiere internazionali di moda e design.
- Dal 2017 sono Co-Founder di Mr Keting e svolgo il ruolo di Senior Key Account, parte attiva del Board di dirigenti che si occupa di creare nuove strategie e servizi per le aziende serviamo.
- In Mr Keting ho portato la mia rete di conoscenze ma soprattutto il mio modo razionale di gestire il lavoro.
- 🚀 Ho sviluppato un metodo di approccio al lavoro fatto di step che alternano analisi e studio prima dell'azione.
- Mr Keting oggi incorpora in sé altre due aziende acquisite nel 2019.

  Tetragono: Team di professionisti programmatori che lavorano da più di 20 anni nel digitale.

  Treelogica: Farm con in gestione più di 60 server, servizi di sicurezza lato server e GDPR compliant.
- © Quindi oltre a dare servizi rivolti alle strategie digital marketing offriamo anche la componente tecnologica che serve per essere operativi, ottenendo così un pieno controllo su tutte le risorse in campo.

Informazioni

Presentazione professionale

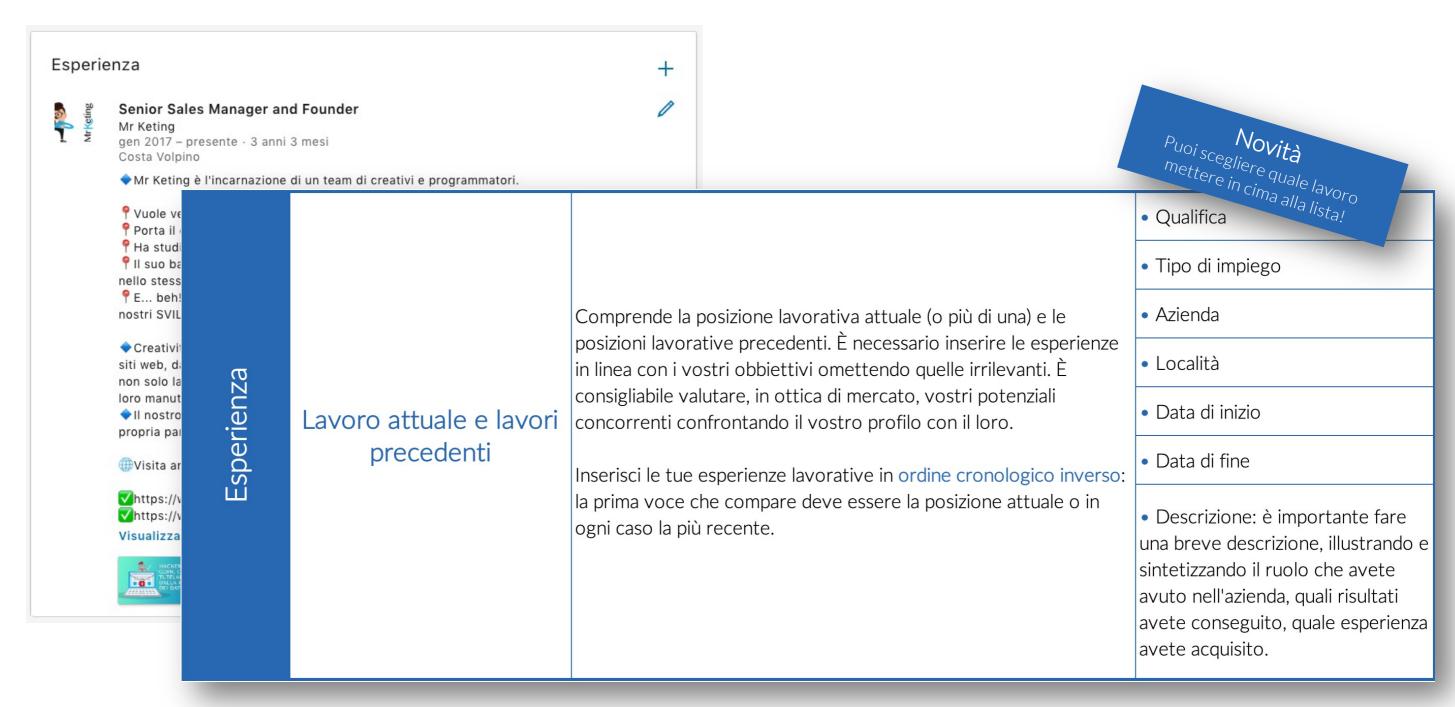
Dopo il box di apertura, questa sezione è quella che attrae maggiormente l'attenzione di chi visita il profilo. Questo spazio può essere gestito in due modi: un breve discorso introduttivo su se stessi, simile a quello che si espone in apertura di un colloquio di lavoro o con un elenco puntato di notizie. Riassumete in poche parole i vostri obbiettivi professionali, chi è il vostro cliente ideale e cosa vi caratterizza.

Si possono aggiungere segni grafici che spezzino il testo e lo rendano più ordinato e leggibile

Mr Keting

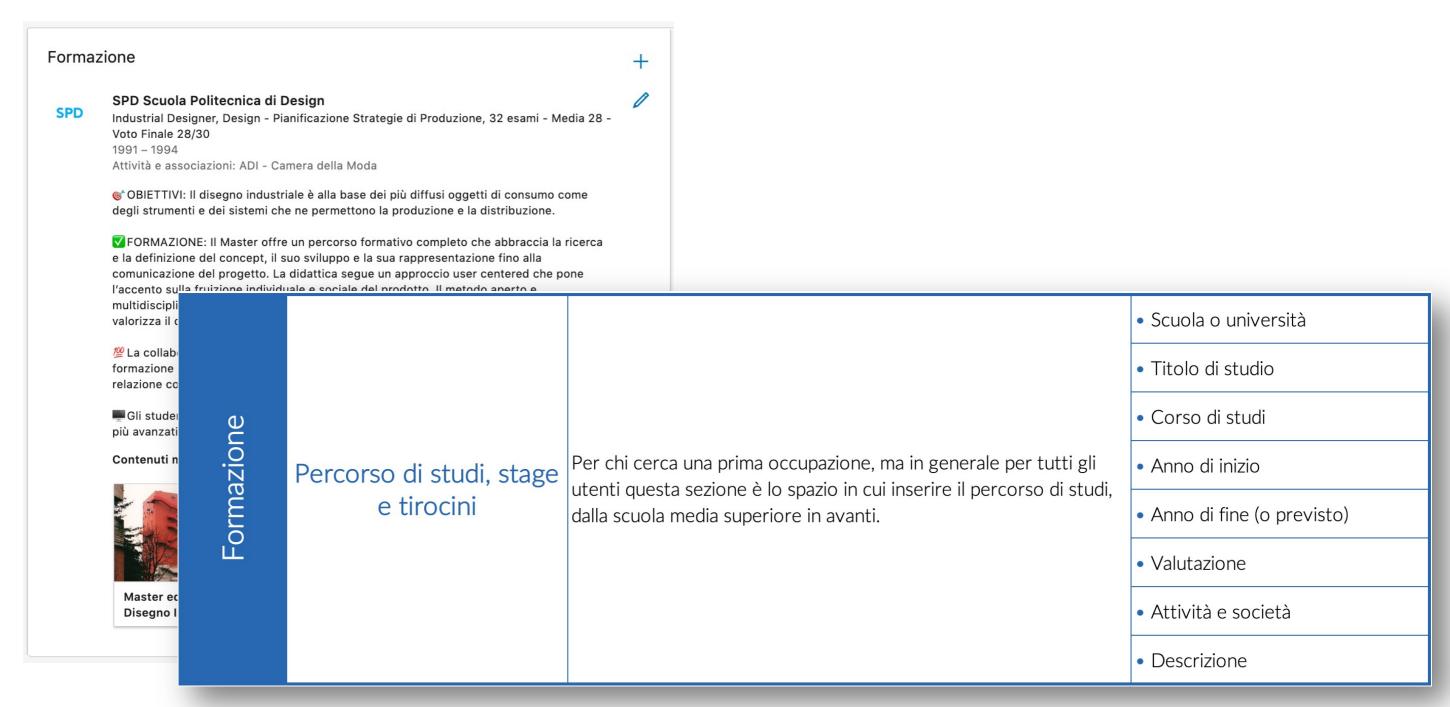
#### **ESPERIENZA**

Nella sezione esperienza è importante curare il visual con infografiche. C'è la possibilità di inserire allegati, sfruttala al meglio!



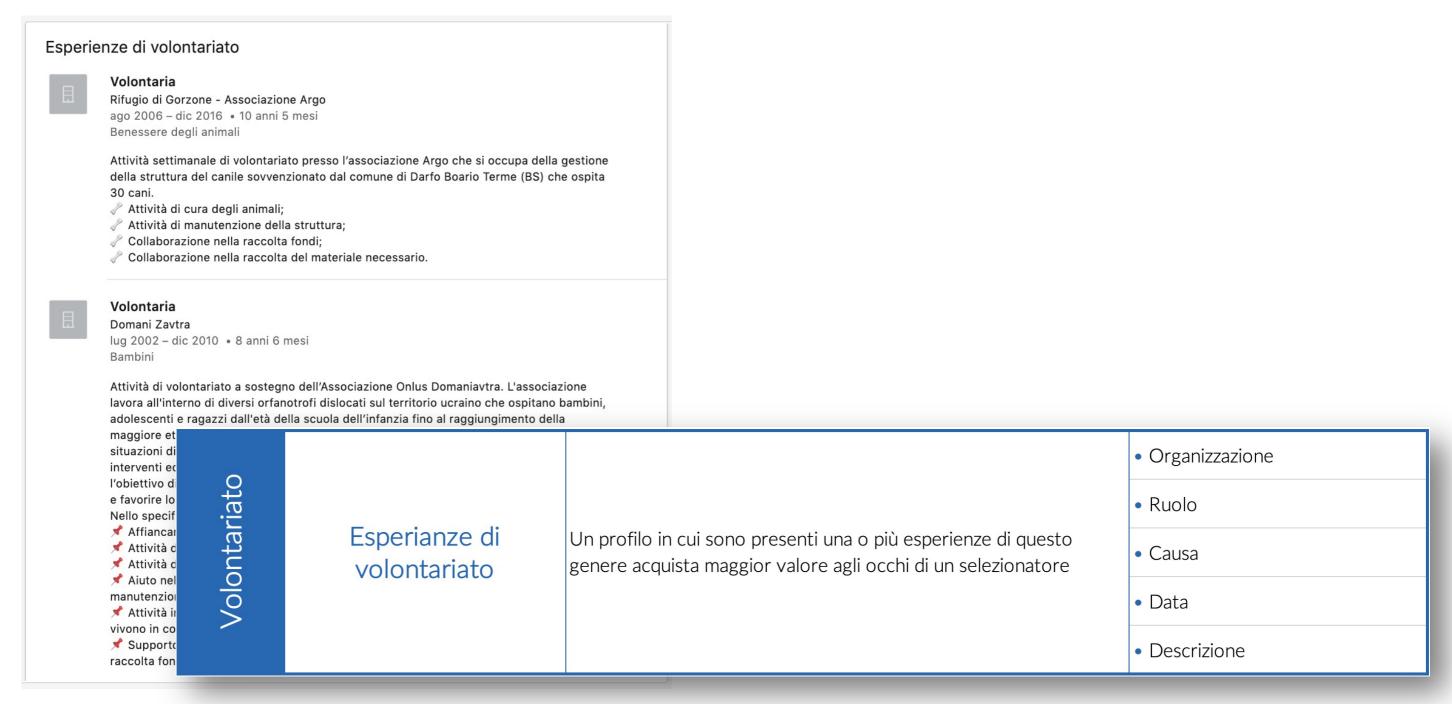
#### **FORMAZIONE**

Nella sezione formazione è importante usare un visual che dia ritmo al testo. C'è la possibilità di inserire allegati, sfruttatela al meglio!



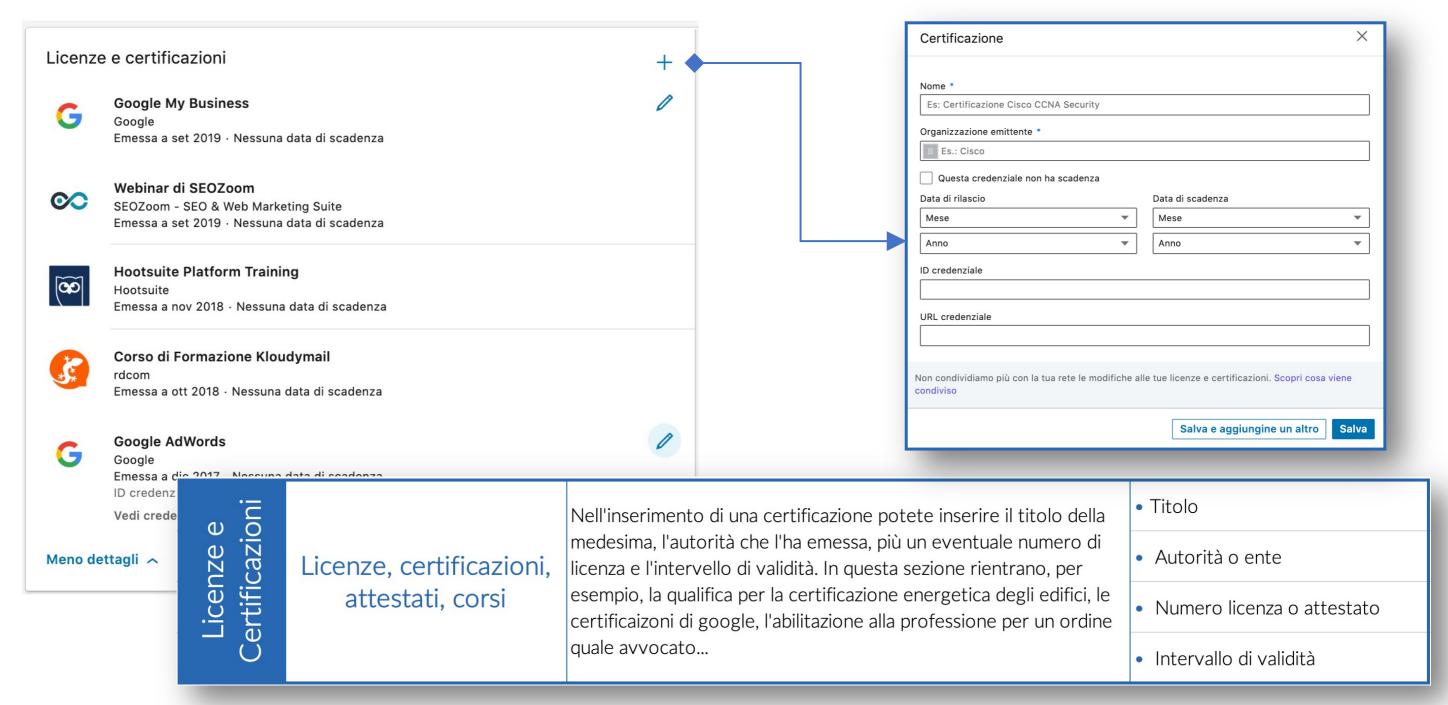
#### **VOLONTARIATO**

Avere la sezione volontariato completa aiuta molto a dare una buona impressione, soprattutto nei paesi anglosassoni.



#### LICENZE E CERTIFICAZIONI

Una sezione formazione completa e sempre aggiornata dà un segnale molto importante su di sé al possibile interlocutore.



#### COMPETENZE

Se avete un profilo giovane le competenze saranno molto allineate alla vostra situazione attuale. Per chi ha fatto diversi lavori le competenze sono più variabili, ma anche questo può essere un vantaggio. Potete specificare 3 competenze da mettere in evidenza.



#### **SEGNALAZIONI**

Le segnalazioni sono delle raccomandazioni, cioè referenze fatte da colleghi o ex-colleghi per confermare le tue attitudini. È importante fare segnalazioni ai propri contatti per incentivare le persone a restituire la cortesia.

	Che cos'è	Le segnalazioni (raccomandazioni) sono un elemento fondamentale per un profilo personale. La quantità di segnalazioni è uno dei fattori che influenza il posizionamento del profilo nei risultati del motore di ricerca di LinkedIn.	
Segnalazioni	Come ottenerle	Per ottenere nuove segnalazioni, non inviate messaggi a pioggia a tutti i vostri collegamenti in modo che ne scrivano una per voi, ma cliccate sul tasto "Chiedi segnalazioni" e selezionate invece i collegamenti che avrebbero ragione di scrivere una segnalazione e inviate loro un messaggio personalizzato in cui li invitate cordialmente a condividere pubblicamente la loro opinione. Però il modo migliore per ottenere una segnalazione è scriverne spontaneamente una per le persone stimate. Nella maggiore parte dei casi la persona che riceve la segnalazione si sentirà in 'obbligo' di scriverne una a sua volta.	

#### **SEGNALAZIONI**

#### Segui questa scheda per fare delle segnalazioni

Segnalazioni	Gestione delle segnalazioni	Per inviare una segnalazione:  Aprite la pagina personale del profilo personale del soggetto individuato.  Cliccate su "Segnala nome del contatto"  LinkedIn vi chiederà di scegliere una tra le dodici opzioni che riguardano la posizione lavorativa in quel periodo.  L'ultimo campo infine serve per inserire un testo sintetico e chiaro; non è necessario scrivere migliaia di battute, la segnalazione deve essere credibile.  Per concludere la segnalazione inserite un testo che la introduca alla persona a cui è destinata. La segnalazione non va direttamente online, ma deve passare il vaglio di chi la riceve. Il destinatario può decidere di accettarla così com'è o può rinviarla al mittente per chiedere modifiche.  La segnalazione è pubblica è sarà visibile e consultabile dal profilo della persona che avete segnalato. Relativamente al vostro profilo avete la possibilità di inserire un filtro e decidere chi può vederle.	
	Scrivere una segnalazione	Come scrivere una segnalazione efficace:  • L'inizio è concentrato sulle circostanze relative alla conoscenza (quando avete collaborato)  • Inserimento delle capacità che cerca un datore di lavoro (usare espressioni come 'lavoro in squadra')  • Descrizione di una storia di successo (valori di una persona)  • Chiusura a impatto (ribadite il vostro enstusiasmo nel segnalare la persona).	

#### TRAGUARDI RAGGIUNTI

Una vita professionale intraprendente è fatta di risultati ed esperienze. Questa sezione è il posto giusto per raccontare le pubblicazioni, i brevetti e i corsi di formazione fatti.

Έ	Pubblicazioni	LinkedIn elenca ognuna delle opere con riferimenti a titolo, editore, data di pubblicazione e sintesi del contenuto.	
Traguardi raggiunti	Brevetti	Per compilare questa parte è indispensabile specificare il Paese dell'ufficio brevetti nel quale si è stati riconosciuti inventori o in cui il brevetto è in corso di registrazione. Aggiungete il numero del brevetto o del deposito e il titolo con cui l'avete registrato.	
Tragu	Corsi	In questa sezione potete dunque specificare e inserire i corsi frequentati, ma fatelo solo se rilevanti per il vostro percorso di carriera. Evitate di inserire corsi relativi a hobby o qualifiche non correlate al vostro lavoro.	

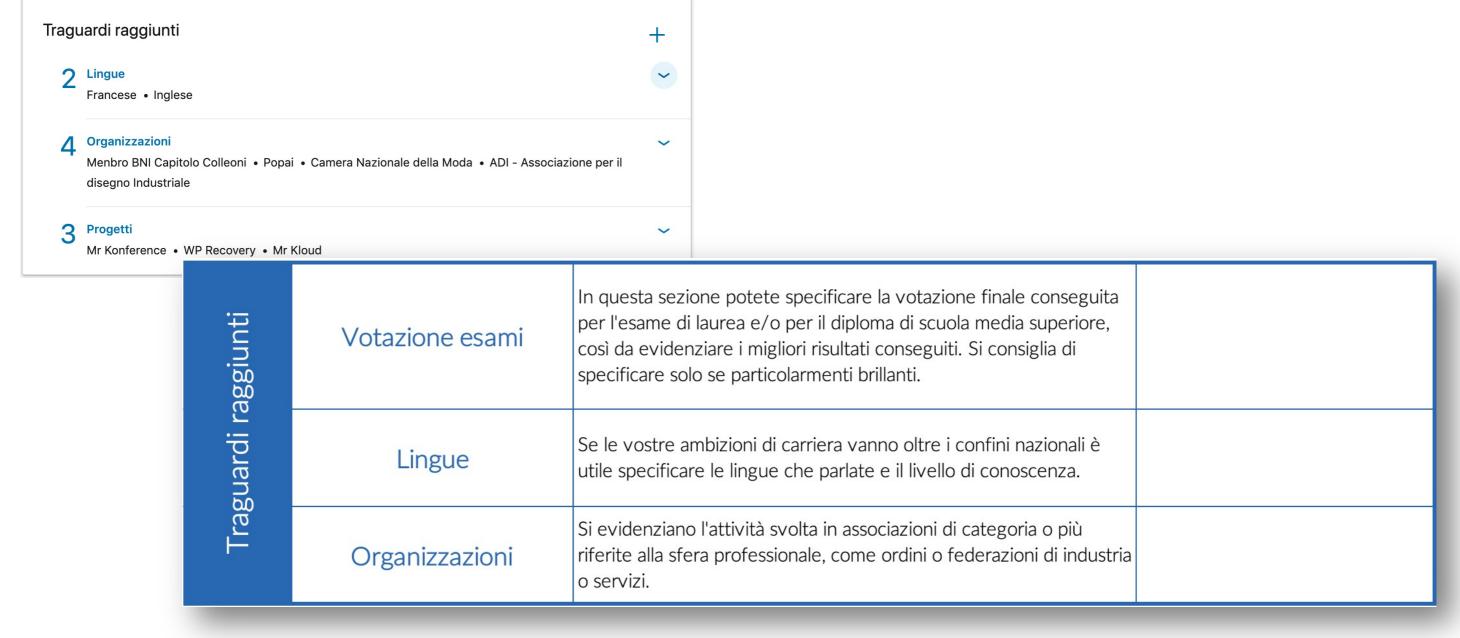
#### TRAGUARDI RAGGIUNTI

È importante saper raccontare i progetti personali o aziendali senza dimenticarsi i riconoscimenti e i premi raccolti.

Traguardi raggiunti	Progetti	Inserendo dati in questa sezione andate a espandere il contenuto dell'espereinza dell'azienda, qualificandola al meglio con i riferimenti di un progetto che potrebbero aiutarvi a dare maggior peso al vostro carico aziendale. Per ogni esperienza inserite il nome del progetto che vi ha visti partecipi insieme a eventuali altri membri team. Inserite l'intervallo di tempo che lo ha visto attivo. Evidenziate soltanto i progetti più importani e nei quali avete potuto svolgere un ruolo di leadership.	
Traguar	Riconoscimenti e Premi	Questa sezione è utile se nel corso della vostra carriera avete meritato riconoscimenti per i risultati conseguiti o avete vinto un premio in una competizione. In questo caso insieme al nome del premio o del riconoscimento e a quello di chi lo ha rilasciato, inserite il riferimento all'esperienza professionale collegata.	

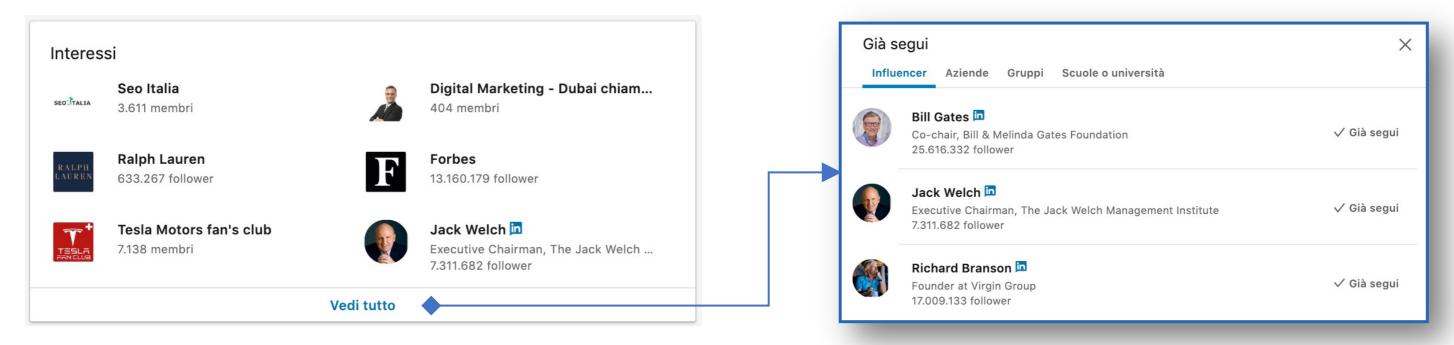
#### TRAGUARDI RAGGIUNTI

Sembra non finire mai, ma è essenziale inserire tutto quello che può darvi una referenza, le lingue, sempre più fondamentali e anche le organizzazioni, soprattutto quelle internazionali.



#### **INTERESSI**

Gli interessi danno una panoramica sulle vostre attitudini sia in ambito professionale che nella vita privata.



La sezione interessi mostra le fonti di notizie: gli Influencer, le aziende, i gruppi e le scuole o università seguite da voi su LinkedIn.

La scelte fatte in questa sezione si riperguotono sulla home di LinkedIn che vi propporrà nel notizie pubblicate da loro.

• Influencer
• Aziende
• Gruppi
• Scuola o università



### Mr Leting

LinkedIn® secondo Mr Keting®

#mrklinkedinpaginaaziendale

PAGINA AZIENDALE

Tutorial 2





#### RINGRAZIAMENTI

Ringrazio Valentina e Tiziana che mi hanno supportato per la creazione delle grafiche, Ivan - CTO di Mr Keting, per il supporto tecnico e contenuti. Grazie alla giovane Antonella che mi ha aiutato a raccogliere tutte le informazioni e infine a Ester ed Ilaria per la revisione di tutti i contenuti.

#### **FONTI**

- LinkedIn Lavoro, carriera e nuovi clienti HOEPLI Cristiano Carriero e Luca Conti
- Smau Accademy PODCAST Cristiano Carriero, Alessandra Salimbene
- In Guida LINKEDIN LinkedIn, Elevate, Sales Navigator, Recruiter e Soluzioni Marketing

#### **AUTORE**

Mr Antonio Conti
 COO & Art Director | Co-Founder at Mr Keting
 antonio@mrketing.it



