



**CONSORZIO
NAZIONALE
OLI USATI**



CONOU

Cosa abbiamo visto finora:



LinkedIn: cos'è e come sfruttarlo al massimo delle sue potenzialità



I passi essenziali per crescere su LinkedIn



Il Personal Branding su LinkedIn: obiettivi e posizionamento

Cosa abbiamo visto finora:



Come creare un profilo LinkedIn efficace



Come identificare il proprio target su LinkedIn



Come trovare il proprio target su LinkedIn: motore di ricerca e Sales Navigator

Cosa abbiamo visto finora:



**Come creare una strategia di acquisizione clienti:
differenza tra front end e lead magnet**



**Come creare un Piano Editoriale su LinkedIn: LinkedIn Live,
LinkedIn Newsletter, Post in organico**



**LinkedIn ads: come strutturare una campagna di
advertising**



Come editare foto e video

Cosa vedremo oggi:



Come creare una strategia di acquisizione clienti in organico



Casi studio su LinkedIn

Social Selling

Il social selling è una strategia di marketing che prevede l'utilizzo dei social per aumentare il livello di interazione con i potenziali clienti, offrendo contenuti di valore in grado di portarli passo dopo passo all'acquisto finale.

Social Selling in 5 punti

1. Definisci il target e trovalo su LinkedIn
2. Definisci la tua strategia di messaggi
3. Invia la richiesta di collegamento con messaggio
annesso
4. Interagisci con i contenuti del tuo target
5. Crea contenuti coerenti con la tua offerta

Social Selling in 5 punti

1. Definisci il target e trovalo su LinkedIn:

Una volta definito il decision maker di riferimento, ad esempio il titolare dell'azienda, trovalo su LinkedIn usando il Sales Navigator o il motore di ricerca interno

Social Selling in 5 punti

Mex 1

Ciao NOME, posso chiedere a te per Mario Rossi srl?

Mex 2

Stiamo facendo un'analisi di mercato sulla raccolta degli oli esausti in Lombardia.

Ci piacerebbe poterti fare qualche domanda a proposito, per poi condividere con te la ricerca quando sarà completata.

Possiamo fissare una call di 10 minuti=

Mex 3

Se non risponde al mex 2:

Ciao NOME, posso parlare con qualcuno in azienda che potrebbe aiutarmi?

Facciamo un esempio pratico

Caso Studio

Società di consulenza che si occupa dell'ottimizzazione dei costi e dei processi gestionali di aziende operanti principalmente nel settore energetico e in quello dei rifiuti.

Lo fa attraverso complessi modelli matematici, tool che sfruttano l'intelligenza artificiale e software sviluppati su misura per le imprese.

Caso Studio

1. **Target:** titolari di aziende e responsabili
sicurezza e ambiente
2. Definizione della strategia
3. Definizione dell'offerta
4. Risultati

Caso Studio

1. **Target:** Imprenditori e Responsabili di società che si occupano di smaltimento rifiuti. Un target molto difficile da raggiungere e composto da sole 3000 aziende in tutta Italia.

Caso Studio

2. Strategia: Abbiamo sviluppato una strategia che prevedeva l'utilizzo di LinkedIn e di canali diretti come l'email marketing e le richieste di collegamento. In soli 20 giorni siamo riusciti a mettere a tavolino con l'azienda 10 aziende in target consapevole dei servizi offerti e con delle necessità evidenti.

Caso Studio

3. Offerta: Check up e report gratuito dei processi di trattamento e smaltimento rifiuti + offerta imperdibile

4. Risultati: contratto da 30.000€ chiuso subito dopo l'incontro + altre tre aziende in fase di contrattualizzazione per un valore superiore ai 100k