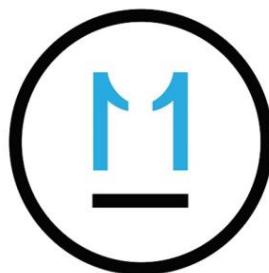
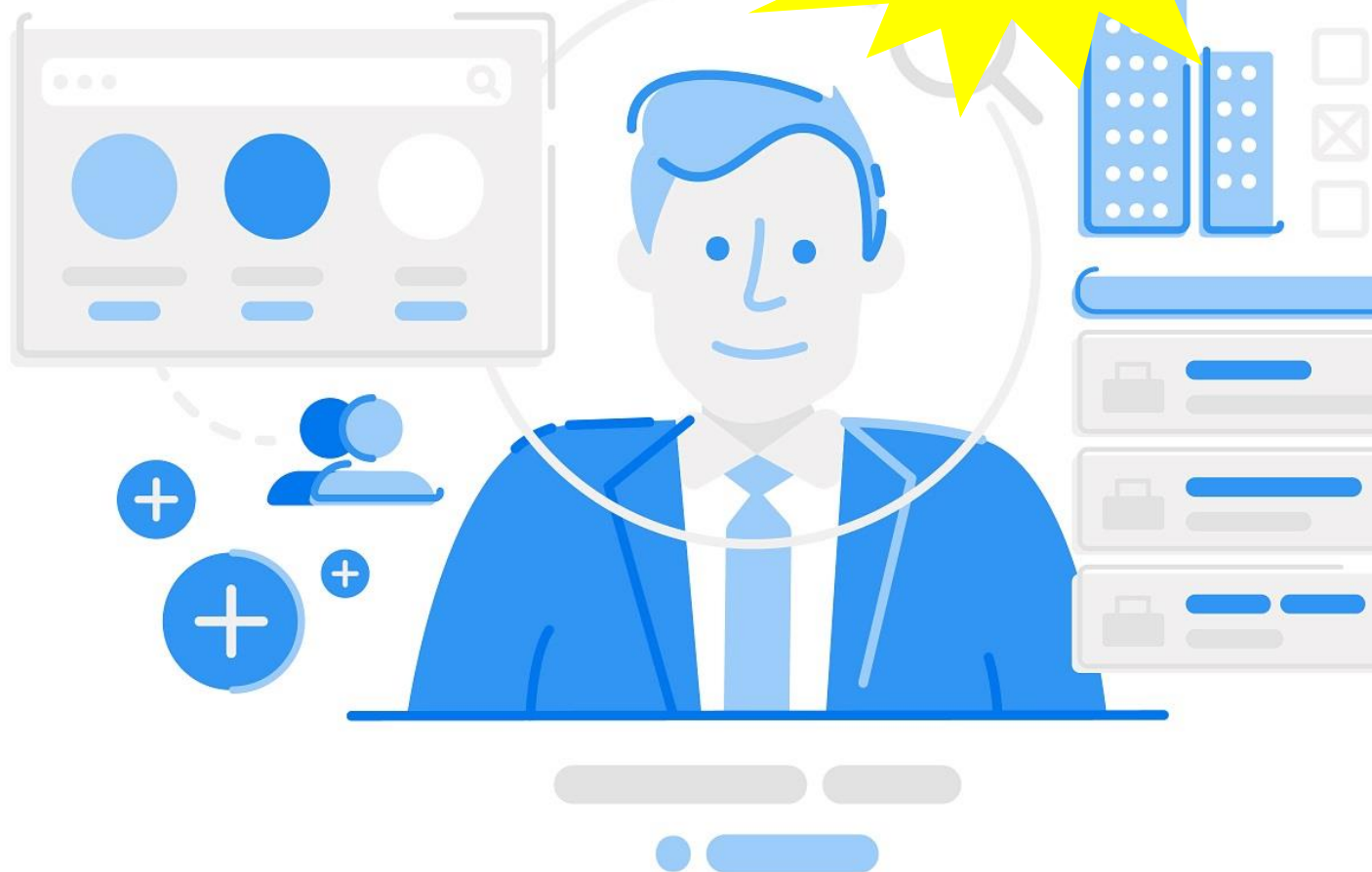


MINI-GUIDA SEO PROFILO LINKEDIN

MIGLIORA IL TUO PROFILO, ACQUISISCI PIU' CONNESSIONI!!

2024



www.elevenmarketing.it

Marketing
ELEVEN



Guida SEO LinkedIn 2024: In questa nuova mini-guida, ti diamo alcuni consigli per migliorare la visibilità sul tuo profilo LinkedIn, sfruttando al massimo le potenzialità del social network professionale più utilizzato e più famoso al mondo.

Conoscere il funzionamento "base" (e un po' di più) di LinkedIn è fondamentale per acquisire maggiore visibilità professionale,

Infatti, ottimizzando correttamente il tuo profilo, avrai maggiori possibilità di "scalare" il motore di ricerca interno, acquisendo maggiore visibilità rispetto ai tuoi competitor. Elenchiamo alcuni vantaggi che può offrirti una corretta ottimizzazione del tuo profilo:

1. Ti consente di **creare e aggiornare il tuo Curriculum online**, sfruttando la piattaforma social professionale più utilizzata al mondo.
2. Ti aiuta a **trovare/cambiare lavoro**, mettendoti in contatto con agenzie di ricerca e selezione e/o head hunters.
3. Ti permette di sviluppare e promuovere (in sinergia con altri canali) il tuo **"personal branding"**.
4. Ti consente di **"stringere" nuove relazioni** con Professionisti o Aziende che ti interessano.
5. Ti permette di **migliorare il posizionamento del tuo sito web/blog** grazie ai contenuti che si possono condividere tra le tue "connessioni".
6. Ecc.

INDICE DELLA GUIDA

1. COSTRUISCI L'"HEADLINE", LA TUA INTRODUZIONE
2. SCELTA DELLE "PAROLE CHIAVE" PER IL TUO PROFILO
3. CONNESSIONI DI 1°, 2°, 3° LIVELLO: COSA SONO
4. UTENTI DELLA TUA RETE E FOLLOWERS
5. LA SEZIONE "INFORMAZIONI": IL RIASSUNTO DEL TUO PROFILO
6. LA "FOTO" E LA "COVER" DEL TUO PROFILO LINKEDIN
7. IL TASTO "AGGIUNGI SEZIONE PROFILO"
8. LA SEZIONE "ESPERIENZE PROFESSIONALI"
9. LA SEZIONE "FORMAZIONE"
10. LA SEZIONE "COMPETENZE E CONFERME"
11. IL "QUIZ" VALUTAZIONE COMPETENZE. COME FUNZIONA
12. SEZIONE "SEGNALAZIONI"
13. SEZIONE "RIASSUNTO ATTIVITA'"
14. SEZIONE "IN PRIMO PIANO"
15. SEZIONE "STATISTICHE"
16. SEZIONE "STRATEGIA"
17. LA MODALITA' "CREAZIONE CONTENUTI"
18. DIFFERENZE TRA "POST" E "ARTICOLI"
19. COME INDIVIDUARE GLI HASHTAG SU LINKEDIN
20. CONSIDERAZIONI FINALI

Leggendo questa guida, potrai avviare il tuo **"LinkedIn audit"**, verificando se ci sono eventuali aree di miglioramento per rendere più performante il tuo profilo!

BUONA LETTURA!

1) CREA L'"HEADLINE" (LA TUA INTRODUZIONE)



Elio Castellana
SEO Specialist Digital Marketing & Business Development Manager
Parla di #venditori, #digitalstrategy, #marketingdigitale, #formazionecontinua e #formazioneaziendale
Roma, Lazio, Italia · [Informazioni di contatto](#)
<https://11marketing.it>
770 follower · Più di 500 collegamenti

Disponibile per · Aggiungi sezione del profilo · Altro

Il primo step consiste nell'ottimizzazione SEO del tuo profilo LinkedIn. Devi sapere che LinkedIn è un "**Social Search Engine**" e, in quanto tale, attribuisce molta importanza alle parole chiave associate ai profili professionali.

Dunque, affinché tu possa beneficiare della maggiore visibilità possibile, è fondamentale che tu inserisca **esattamente le parole chiave relative al tuo "profilo"** all'interno dell'"**headline**" (**introduzione** - il titolo del tuo profilo).

Tieni presente che scegliendo le "giuste" keywords, avrai la possibilità di entrare in "rete" con i profili/le aziende che ti interessano maggiormente, facendo crescere le tue **connessioni di "primo livello"** e **connessioni di "secondo livello"** (quelle maggiormente qualitative e che contano di più).

In questa sezione, inoltre, potrai specificare i tuoi contatti (telefono, email, sito web, ecc ...)

Inoltre, la "**barra di ricerca**" (in alto a sinistra) è utilissima perchè ti permette di comprendere i "volumi di ricerca" relativi ad una parola chiave su un determinato profilo/ruolo/specializzazione!

Analizzando i risultati della tua "query", riuscirai a capire meglio quali sono le parole chiave che meglio rappresentano la tua professione/specializzazione.

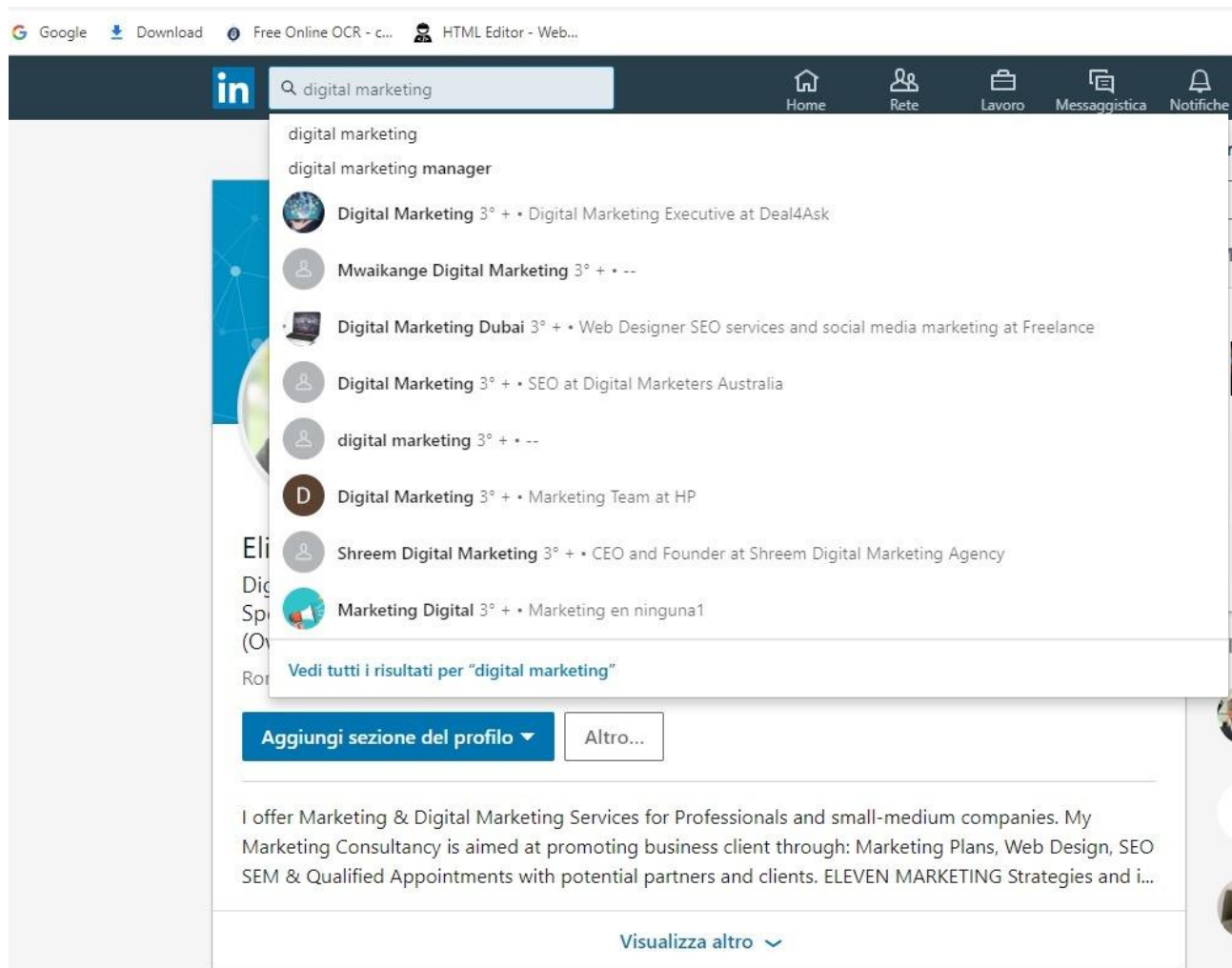
2) SCELTA DELLE "PAROLE CHIAVE" DEL TUO PROFILO

Supponiamo che tu operi nel settore Digital Marketing e che tu voglia posizionarti per determinate parole chiave di settore:

- "Digital Marketing".
- "Esperto SEO".
- "Account Manager".
- ecc...

Come trovare le parole chiave più coerenti ed efficaci per il tuo profilo?

- Digita sulla barra di ricerca di LinkedIn la parola chiave più breve (composta da uno o due termini) associata alla ricerca che più ti rappresenta. Nell'esempio in basso io scelgo "Digital Marketing".



The screenshot shows a web browser with several tabs open: Google, Download, Free Online OCR - c..., and HTML Editor - Web... The LinkedIn search bar contains the text "digital marketing". Below the search bar, a dropdown menu displays search results. The first two results are "digital marketing" and "digital marketing manager". The third result is "Digital Marketing 3° + • Digital Marketing Executive at Deal4Ask". The fourth result is "Mwaikange Digital Marketing 3° + • --". The fifth result is "Digital Marketing Dubai 3° + • Web Designer SEO services and social media marketing at Freelance". The sixth result is "Digital Marketing 3° + • SEO at Digital Marketers Australia". The seventh result is "digital marketing 3° + • --". The eighth result is "Digital Marketing 3° + • Marketing Team at HP". The ninth result is "Shreem Digital Marketing 3° + • CEO and Founder at Shreem Digital Marketing Agency". The tenth result is "Marketing Digital 3° + • Marketing en ninguna1". Below the search results, there is a link "Vedi tutti i risultati per 'digital marketing'". At the bottom of the search results, there is a button "Aggiungi sezione del profilo" and a button "Altro...". Below the search results, there is a text block: "I offer Marketing & Digital Marketing Services for Professionals and small-medium companies. My Marketing Consultancy is aimed at promoting business client through: Marketing Plans, Web Design, SEO SEM & Qualified Appointments with potential partners and clients. ELEVEN MARKETING Strategies and i...". At the bottom of the text block, there is a link "Visualizza altro" with a dropdown arrow.

- Sotto la lista restituita da LinkedIn c'è la voce "vedi tutti i risultati"; se espandi questo elenco, noterai che al top di questa lista ci sono le connessioni della tua rete 1°, 2°, 3° ecc.

The screenshot shows the LinkedIn search interface for 'digital marketing'. At the top, there's a search bar with the LinkedIn logo and navigation icons for Home, Rete, Lavoro, and Messaggistica. Below the search bar are filter buttons for 'Persone', 'Collegamenti', 'Località', 'Aziende attuali', and 'Tutti i filtri'. A banner at the top right reads 'Develop your skills - Unlock free access to 13,000+ expert-led courses for 30 da'. The search results show 9,638,836 results, which is circled in red. The list includes profiles for Manuela Giannattasio, Alessandro Reda, Emanuele Volpe, Luca De Marco, and Chantal Bombaci, each with their title, location, current employer, and a 'Collegati' or 'Messaggio' button.

9,638.836 risultati

Manuela Giannattasio • 2°
 Digital Marketing & User Experience Manager
 Roma, Italia
 Attuale: PMO User Experience & Digital Project presso Alitalia Società Aerea Italiana S.p.A.
 Pietro Cecere, Natalie Mitchell e 4 altri collegamenti in comune

Alessandro Reda • 2°
 Digital Marketing & Sales
 Roma, Italia
 Precedente: Responsabile comunicazione marketing presso Booster Plan Srls
 pino d'amore, Valerio Di Silvestro e 14 altri collegamenti in comune

Emanuele Volpe • 2°
 Digital Marketing Student at Digital Coach
 Roma, Italia
 Precedente: Practitioner presso DIGITAL-COACH.IT
 pino d'amore, Vincenzo Lamberti e 17 altri collegamenti in comune

Luca De Marco • 2°
 Digital Marketing Manager
 Roma, Italia
 Precedente: Digital Marketing Manager presso IFE SpA - Istituto Finanziario Europeo
 Roberto Pagliarini, Luca Casadei e 28 altri collegamenti in comune

Chantal Bombaci • 1°
 Digital Marketing Consultant
 Pisa, Italia
 Precedente: Digital Field Marketing Executive presso Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.
 Roberta Boscarino, Nicola Vitale e 2 altri collegamenti in comune

- La prossima azione che potresti effettuare, per prendere maggiore consapevolezza delle parole chiave utilizzate dai profili all'interno della tua rete, è "fleggare" le caselle relative ai tuoi 1°, 2° e 3° collegamenti.



digital marketing



Persone ▾

Collegamenti ▾

Località ▾

Aziende attuali ▾

Tutti i filtri

9.638.836 risultati



Ma

Dig

Rom

Attu

- 1°
- 2°
- 3° +

Annulla

Applica

Unlock free access to 13,000+ expert-led courses for 30 da

Collegati

Pietro Cecere, Natalie Mitchell e 4 altri collegamenti in comune



Alessandro Reda • 2°

Digital Marketing & Sales

Roma, Italia

Precedente: Responsabile comunicazione marketing presso Booster Plan Srls

pino d'amore, Valerio Di Silvestro e 14 altri collegamenti in comune

Collegati



Emanuele Volpe • 2°

Digital Marketing Student at Digital Coach

Roma, Italia

Precedente: Practitioner presso DIGITAL-COACH.IT

pino d'amore, Vincenzo Lamberti e 17 altri collegamenti in comune

Collegati



Luca De Marco • 2°

Digital Marketing Manager

Roma, Italia

Precedente: Digital Marketing Manager presso IFE SpA - Istituto Finanziario Europeo

Roberto Pagliarini, Luca Casadei e 28 altri collegamenti in comune

Collegati



Chantal Bombaci • 1°

Digital Marketing Consultant

Pisa, Italia

Precedente: Digital Field Marketing Executive presso Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.

Roberta Boscarino, Nicola Vitale e 2 altri collegamenti in comune

Messaggio

- Analizza le parole chiave:

The screenshot shows the LinkedIn search interface with the search term 'digital marketing'. The results are filtered to show 124 people. The top five results are listed below:

Profile Picture	Name	Current Title	Location	Previous Experience	Common Connections	Action
	Chantal Bombaci · 1°	Digital Marketing Consultant	Pisa, Italia	Precedente: Digital Field Marketing Executive presso Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.	Roberta Boscarino, Nicola Vitale e 2 altri collegamenti in comune	Messaggio
	Rudolf Jantos · 1°	Head of B2B Marketing @Filo	Roma, Italia	Precedente: Digital Marketer & Developer presso Dinamo srl	Luca Casadei, Maurizio Ascione e 31 altri collegamenti in comune	Messaggio
	Giosue' Villano · 1°	Digital Marketing Consultant & Trainer	Italia	Riepilogo: Consulenza e Formazione Digital Marketing, Sales.	Marie-Louè Pesce, Elisa Castellana e 11 altri collegamenti in comune	Messaggio
	Matteo Di Virgilio · 1°	Imprenditore - Responsabile Marketing e Comunicazione	Roma, Italia	Competenze: Social media marketing	MICHELA GUGLIELMO, Fabrizio Baldoni e 8 altri collegamenti in comune	Messaggio
	Cinzia Mingiardi · 1°	Head of Strategy & Digital Marketing BU at Trice srl	Roma, Italia	Attuale: Head of Business Unit presso Trice	pino d'amore, Antonella Di Dio e 12 altri collegamenti in comune	Messaggio

- appuntati le combinazioni di parole chiave che più ti interessano e che sono più "gettonate".
- effettua il procedimento di ricerca per 2/3/4 volte in funzione delle combinazioni di parole chiave che reputi più strategiche.

Aggiungi la tua lista di keyword SEO alle sezioni del tuo profilo!

- Titolo.
- Descrizione.
- Sezione esperienze professionali.
- Referenze.
- Competenze.

3) CONNESSIONI DI 1°, 2°, 3° LIVELLO

Prima di proseguire con il completamento del nostro profilo LinkedIn, è fondamentale specificare cosa sono i **Collegamenti di primo, secondo e terzo livello**.

- **Collegamenti di 1° grado:** persone con le quali sei collegato direttamente perché hai accettato il loro invito o perché loro hanno accettato il tuo. **Come si riconoscono?** Con icona 1° grado accanto al loro nome nei risultati di ricerca e sul loro profilo. **Come si contattano?** Puoi contattarli inviando un messaggio su LinkedIn.
- **Collegamenti di 2° grado:** persone collegate ai tuoi collegamenti di 1° grado. **Come si riconoscono?** Con icona 2° grado accanto al loro nome nei risultati di ricerca e sul loro profilo. **Come si contattano?** Non puoi inviargli un messaggio se non con **InMail**, ma puoi inviare a queste persone un invito cliccando sul pulsante Collegati sulla pagina del loro profilo.
- **Collegamenti di 3° grado:** persone collegate ai tuoi collegamenti di 2° grado. **Come si riconoscono?** Con icona 3° grado accanto al loro nome nei risultati di ricerca e sul loro profilo. **Come si contattano?** Non puoi inviargli un messaggio se non con **InMail**

Se desideri approfondire l'argomento puoi visitare [questa pagina LinkedIn](#).

4) UTENTI DELLA TUA RETE E "FOLLOWERS"

Quali sono gli utenti che appartengono alla tua rete? Gli utenti della tua rete sono i tuoi **Collegamenti di 1° grado**; mentre i collegamenti di 2° e 3° livello sono fuori della tua rete.

Chi sono i **followers**? I tuoi followers sono le persone che hanno scelto di "seguirti" anche senza dover essere un membro della tua rete.

Un tuo follower su LinkedIn, può accedere ai tuoi contenuti anche se non fa parte della tua rete.

Se vuoi seguire un profilo "X" senza entrare in connessione con lui:

- vai sul profilo che vuoi seguire
- clicchi sul pulsante "altro"
- e clicchi su "segui".

5) SEZIONE "INFORMAZIONI" - RIASSUNTO PROFILO

Il secondo step riguarda la creazione di un **riassunto del tuo profilo** nella sezione "informazioni" ("Summary"); in quest'area hai la possibilità di **inserire fino a 2.600 caratteri**... un'opportunità da non trascurare!

Informazioni



"I think many companies still have a significant portion of "UNTOLD CONTENT" that should be enhanced with effective SEO campaigns. My professional experiences in several industries have taught me that SEO, unlike SEM, is not an immediate growth channel, but with the right investments, big results will happen over time!

My work philosophy is focused on supporting companies in understanding the "search intent" of their customer, creating original and useful content, aimed at increasing the KPI's (visits, information requests and orders) of their websites."

✓ WHO I AM: I'm the ELEVEN MARKETING Owner since 2011; I offer Digital Marketing & Business Development Services for Professionals, Entrepreneurs and Companies who want to start a new business either in Italy or abroad.

I have a solid experience in Business Development with a customer service approach, and I contribute to business growth by creating and maintaining long-term client relationships.

✓ WHAT I DO: as a SEO Specialist, I execute SEO strategies, Keyword research, On-page optimization, Technical Analysis, Competitive Analysis, and reporting for several clients in different industries.
As a Digital Marketing & Business Development Manager I manage my client portfolio to help clients improve their online & offline presence. I develop, implement, track and optimize client Digital Marketing Campaigns through all digital channels.

✓ MY ADDED VALUE: I have best practice in several business sectors: Telecommunication, ICT, Human Resources, Medical, Healthcare, Software House.

La sezione "informazioni" è uno spazio "strategico", perchè ti consente di comunicare, in maniera più naturale, i tuoi punti di forza, i traguardi raggiunti e i tuoi obiettivi personali e professionali.

Se hai un sito web, questa sezione è simile alla pagina "chi siamo" ed ha una funzione "istituzionale". Quest'area, inoltre, può avere anche la funzione di "cover letter" (lettera di presentazione), che generalmente si accompagna al CV.

6) SEZIONE FOTO E "COVER" DEL TUO PROFILO



Per la foto del tuo profilo, ti consigliamo di rivolgerti ad un fotografo professionista, in modo da postare una foto di qualità! Ricordati, inoltre, di dare "coerenza" al tuo aspetto, comunicando l'immagine che desideri effettivamente trasmettere tuo target.

Foto del tuo profilo: consigli

- Foto di alta qualità: chiara, non "pixellata".
- Foto che mostri chiaramente il tuo viso.
- Foto con sfondo semplice.
- Foto con abbigliamento appropriato.
- Foto in cui sorridi!



Per la "cover" (copertina) del tuo profilo, ti consigliamo di inserire una cover che possa distinguerti, inserendo eventuali riferimenti al "brand" e ai colori sociali della tua azienda (se sei il Titolare o uno dei suoi collaboratori).

Immagine del profilo: dimensioni 400×400 pixel. Anche se l'immagine è quadrata, la foto del profilo apparirà dentro un cerchio. Il peso massimo consentito è di 2 MB. LinkedIn dà la possibilità di modificare l'immagine: ritagliare, ruotare, ridimensionare, applicare filtri. Puoi anche regolare contrasto, luminosità e colori.

Quali sono le dimensioni che suggerisce LinkedIn?

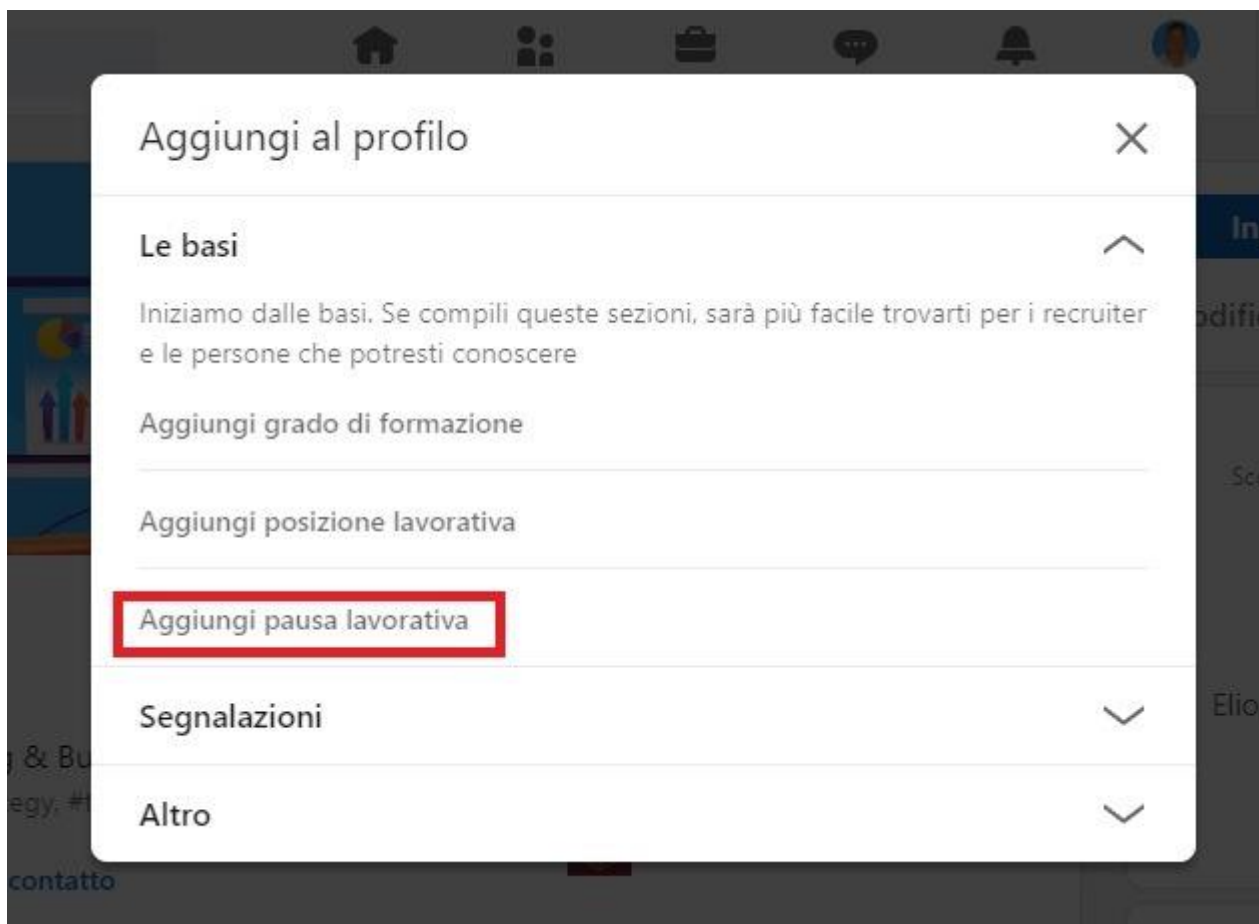
- **Immagine di copertina (o immagine di sfondo):** dimensioni 1584x 396 pixel. Peso massimo: 8 MB. Formati consentiti: JPG, PNG o GIF.
- **Immagine del profilo:** dimensioni 400×400 pixel. Anche se l'immagine è quadrata, la foto del profilo apparirà dentro un cerchio. Il peso massimo consentito è di 2 MB.

Per saperne di più su tutte le dimensioni e tipologie di immagini da inserire su LinkedIn, ti suggerisco di visitare [questa pagina LinkedIn](#).

Immagine di copertina: consigli

- Aggiungi un titolo che mostra ai tuoi visitatori le tue competenze o il tuo business.
- Valuta se aggiungere l'URL del sito Web.
- Valuta se includere dei riferimenti "call to action" (telefono/emai, ecc...).
- Sfondo cover con immagine che fa riferimento ad una delle tue specializzazioni: nell'esempio SEO.
- Titolo/payoff rappresentativo: nell'esempio.

7) TASTO AGGIUNGI "SEZIONE PROFILO"



Il tasto "Aggiungi Sezione Profilo", che trovi immediatamente sotto al tuo Header, è particolarmente utile, perchè attraverso questo comando, puoi personalizzare il tuo profilo, inserendo nuove sezioni:

"**Le basi**": se compili queste sezioni, sarà più facile trovarti per i recruiter e le persone che potresti conoscere:

- Aggiungi grado di formazione
- Aggiungi posizione lavorativa
- Aggiungi pausa lavorativa

"**Segnalazioni**": completando queste sezioni aumenterai la tua credibilità e potrai accedere a più opportunità:

- Aggiungi elementi in primo piano
- Aggiungi licenze e certificazioni
- Aggiungi corsi
- Aggiungi referenze

"Altro": queste sezioni ti aiuteranno a espandere la tua rete e a instaurare più relazioni lavorative:

- Aggiungi esperienza di volontariato
- Aggiungi pubblicazioni
- Aggiungi brevetti
- Aggiungi progetti
- Aggiungi riconoscimenti e premi
- Aggiungi votazioni esame
- Aggiungi lingue
- Aggiungi organizzazioni
- Aggiungi cause

Particolarmente interessante è il campo **"aggiungi pausa lavorativa"** (introdotto durante il periodo della pandemia), dove puoi specificare il periodo durante il quale non hai lavorato, per frequentare eventuali **corsi di specializzazione**.

Nei paragrafi che seguono, parleremo dei campi più importanti da compilare.

8) SEZIONE "ESPERIENZE PROFESSIONALI"

A questo punto arriviamo alla "sostanza" del tuo Curriculum Vitae su LinkedIn: quale ruolo stai ricoprendo attualmente e in quale azienda?

Quali altre esperienze professionali di rilievo vuoi comunicare in questa sezione?

Esperienza

ELEVEN MARKETING, Consulenza Marketing Roma (Owner)
13 anni 4 mesi

ELEVEN MARKETING - Consulenza Marketing Roma: Digital Marketing & Key Account Manager (Owner)
gen 2012 – presente · 9 anni 4 mesi
Roma

Consulenza Marketing Roma: ELEVEN MARKETING: Marketing & Web Marketing Services.
As a Digital Marketing & Account Manager I manage my client portfolio to help clients improve their web presence.

I develop, implement, track and optimize client digital marketing campaigns through all digital channels.
I have a solid experience in marketing with a customer service approach and I contribute to business growth by creating and maintaining long-term client relationships. ...visualizza altro

arketii Consulenza Marketing Roma - ELEVEN...
ELEVEN Consulenza Marketing Roma - ELEVEN...

Digital Marketing Manager & SEO Specialist
gen 2008 – dic 2011 · 4 anni
Roma

Creazione, posizionamento e vendita siti internet per Professionisti e PMI

NC NISSOLINO Corporate Sales Trainer
Nissolino Corsi - Freelance
set 2019 – presente · 1 anno 8 mesi
Italia

Tailor-made training courses: "Effective Communication and Sales Techniques", "Time Management", "Direct Marketing"

IVY Digital Marketing Manager & SEO Specialist
IVY DIAGNOSTICS Srl - Freelance

Mostra altro su LinkedIn Learning

Prova Premium gratis per 1 mese

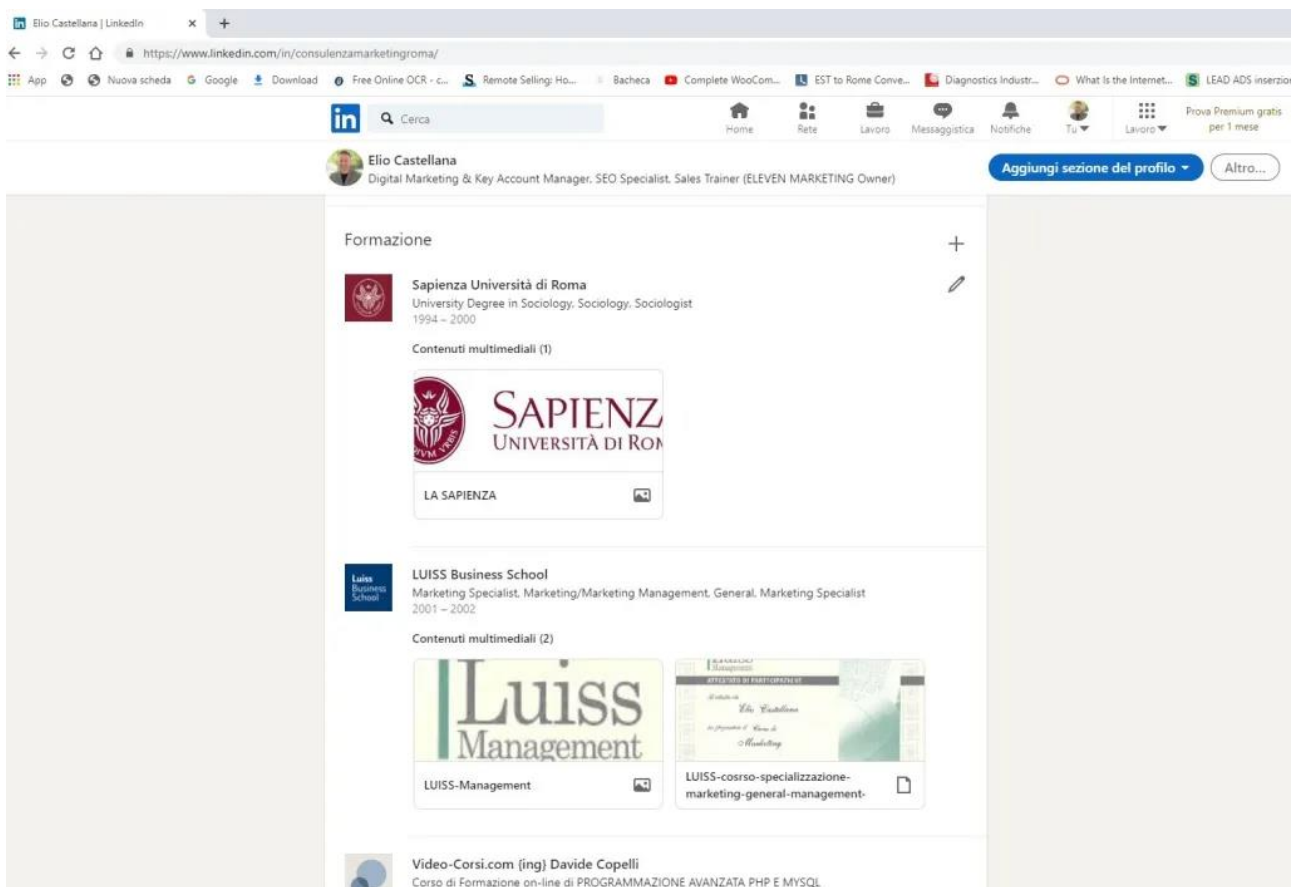
Giunti in questa importantissima area, voglio darti alcuni preziosi consigli:

1. Non inserire le collaborazioni che sono poco rilevanti per il tuo profilo!
2. Inserisci le esperienze professionali e le collaborazioni che sono più in linea con le tue **competenze**, in modo da creare maggiore "coerenza" con il posizionamento della tua professione!
3. Tieni presente che l'inserimento delle collaborazioni più coerenti con il tuo profilo e con le tue parole chiave, ti permettono di creare "connessioni" più in linea con i tuoi obiettivi professionali.

9) SEZIONE "FORMAZIONE"

Nella sezione "Formazione" inserisci tutte le esperienze formative che ritieni utili per valorizzare il tuo curriculum: Laurea, Master di Specializzazione, Corsi, ecc.

In questa sezione puoi inserire anche contenuti a link a documenti esterni, foto, siti, video e presentazioni.



The screenshot displays a LinkedIn profile for Elio Castellana, a Digital Marketing & Key Account Manager. The 'Formazione' (Education) section is highlighted, showing three educational entries:

- Sapienza Università di Roma**: University Degree in Sociology, Sociology, Sociologist (1994 – 2000). Includes a multimedia content item titled 'LA SAPIENZA' with the university's logo.
- Luiss Business School**: Marketing Specialist, Marketing/Marketing Management, General, Marketing Specialist (2001 – 2002). Includes two multimedia content items: 'LUISS-Management' and 'LUISS-corso-specializzazione-marketing-general-management'.
- Video-Corsi.com (ing) Davide Copelli**: Corso di Formazione on-line di PROGRAMMAZIONE AVANZATA PHP E MYSQL.

10) SEZIONE "COMPETENZE E CONFERME"

Nella sezione "Competenze e conferme" puoi inserire le competenze che hai maturato durante le tue esperienze professionali. Cerca di inserire le competenze "prioritarie" (quelle che ti rappresentano maggiormente) più in alto possibile nella sezione.

Tieni presente che LinkedIn offre la possibilità DI INSERIRE 3 COMPETENZE PRINCIPALI PIU' IN ALTO NELLA SEZIONE.

In questa sezione, inoltre, LinkedIn permette alle connessioni della tua rete di confermarti delle competenze. Inoltre, se lo desideri, c'è la possibilità di chiedere direttamente tali conferme.

The screenshot shows the LinkedIn profile of Elio Castellana, a Digital Marketing & Key Account Manager, SEO Specialist, and Sales Trainer. The 'Competenze e conferme' section is highlighted, showing a list of skills and their confirmation status. The skills are listed in two columns, with the number of confirmations next to each. The top three skills are 'Marketing online' (25 confirmations), 'Pubbliche relazioni' (21 confirmations), and 'Marketing' (21 confirmations). Below these, there are two specific confirmations: one from Diego Bonetti, a professional expert in the sector, and another from two colleagues at Eleven Marketing-Consulenza Marketing. The bottom section shows a list of skills with their respective confirmation counts, including 'SEO' (18), 'Social media marketing' (13), 'Vendite' (10), 'Pubblicità online' (9), 'Strategia di marketing' (5), 'Web Marketing' (4), 'Marketing di database' (4), 'Online Advertising' (3), 'Pubblicità' (17), 'Marketing via e-mail' (11), 'SEM' (10), 'Web design' (5), 'Pianificazione di mercato' (5), 'Email Marketing' (4), 'Advertising' (4), and 'Sales' (3).

LinkedIn navigation bar: Home, Rete, Lavoro, Messaggistica

Elio Castellana
Digital Marketing & Key Account Manager, SEO Specialist, Sales Trainer (ELEVEN MARKETING Owner)

Competenze e conferme

Aggiungi una nuova competenza ✎

[Quiz valutazione delle competenze](#)

Vedi 3 conferme di competenze in sospeso

Marketing online · 25
Expert LinExp Ita e 24 collegamenti hanno confermato questa competenza

Pubbliche relazioni · 21
Francesco Tiberi e 20 collegamenti hanno confermato questa competenza

Marketing · 21

Competenze confermate da **Diego Bonetti**, che è un professionista esperto del settore

Competenze confermate da 2 colleghi di Elio presso Eleven Marketing-Consulenza Marketing

Conoscenza del settore

SEO · 18	Pubblicità · 17
Social media marketing · 13	Marketing via e-mail · 11
Vendite · 10	SEM · 10
Pubblicità online · 9	Web design · 5
Strategia di marketing · 5	Pianificazione di mercato · 5
Web Marketing · 4	Email Marketing · 4
Marketing di database · 4	Advertising · 4
Online Advertising · 3	Sales · 3

The image shows a LinkedIn search results page for the keyword "Marketing". A modal window is open, displaying a list of 21 profiles. The background page shows the user's profile (Elio Castellana) and various skill categories with their respective counts.

Profile Name	Current Status
Expert LinExp Ita	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Nives Manzoni	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Gallottini Claudio	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Matteo Fusi	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Federico Ferro	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Marco Sanna	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Marco Monforte	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>
Bruno Ricci	Visibile <input checked="" type="checkbox"/>

Background Page Content:

- User: Elio Castellana, Digital Marketing & Ke...
- Skills and Competencies:
 - Marketing online: 25
 - Expert LinExp Ita e 24 colle...
 - Pubbliche relazioni: 21
 - Francesco Tiberi e 20 colle...
 - Marketing: 21
 - Competenze conferm... un professionista esp...
 - Conoscenza del settore...
 - Digital Marketing
 - Pubblicità: 17
 - Marketing via e-mail: 1
 - SEM: 10
 - Web design: 5
 - Pianificazione di merca...
 - Email Marketing: 4
 - Advertising: 4
 - Sales: 3
 - Marketing di database: 4
 - Online Advertising: 3
 - Social media: 3


11) "QUIZ VALUTAZIONE COMPETENZE"

Nella sezione "competenze", trovi anche un pulsante "Quiz valutazione competenze", attraverso il quale puoi accedere ad un'area specifica di LinkedIn, dedicata ad un piccolo "esame" delle competenze che vuoi farti certificare.

Proprio così, se lo desideri, puoi "lanciare la sfida" a LinkedIn, sfidandolo con competenze che ritieni di possedere.

Se passi il quiz, LinkedIn ti rilascia un utile "badge" che certifica la tua competenza.

NB: nel caso non riuscissi a passare il quiz al primo tentativo, puoi rifare l'esame un'altra sola volta! Quindi "occhio" a non "bruciarti" tutti e 2 i tentativi.



The screenshot shows the LinkedIn 'Competenze' (Skills) section. At the top, it says 'Competenze' and 'Hai raggiunto il massimo di 50 competenze'. A red arrow points to a button labeled 'Quiz valutazione competenze'. Below this, there are three skill categories: 'SEO', 'WordPress', and 'Marketing digitale'. Each category shows '3 esperienze across ELEVEN MARKETING, Consulenza Marketing Roma (Owner) e altre 2 aziende' and 'Valutazione delle competenze di LinkedIn superata'. At the bottom, there is a link 'Mostra tutte le competenze (50) →'.

12) SEZIONE "SEGNALAZIONI"

Mostra altro 

Segnalazioni

Chiedi una segnalazione 

Ricevute (4)

Scritte (1)



Francesco Tiberi

Account Manager presso
Netsons Srl

4 settembre 2018, Francesco ha
lavorato con Elio ma presso
aziende diverse

Serio professionista, ho avuto il piacere di conoscerlo di persona, per Elio il cliente è importante. Ho apprezzato molto l'entusiasmo che mette nel suo lavoro.



Marco Monforte

IT Consultant | BNI Member

25 luglio 2016, Marco ha lavorato
con Elio ma presso aziende
diverse

Elio Castellana ci ha offerto una consulenza commerciale efficace per lo sviluppo di nuovi contatti e acquisizione nuovi clienti. Professionista serio ed affidabile.



Gallottini Claudio

Trainer and Auditor with ITA
Corporation USA, ITA Group
Canada Inc, UK ITA Group
Ltd, ESI Srl Partner ITA Group
in EU.

18 luglio 2016, Elio ha lavorato
con Gallottini nello stesso gruppo

Un consulente con grandi capacità creative, di progetto e risoluzione delle criticità operative d'azienda!



Giovanni Carducci

Managing Director at IVY
Diagnostics S.r.l.

25 settembre 2013, Giovanni era
un cliente di Elio

Positiva collaborazione con Eleven Marketing per quanto riguarda la conduzione di Campagne Direct Marketing finalizzate alla promozione di prodotti e servizi verso target specifici. Database Marketing e Contact Management sono risultati ottimi strumenti di supporto per la nostra azione commerciale. Abbiamo a... [See more](#)

Nella sezione "segnalazioni" il social network ti offre l'opportunità di chiedere delle segnalazioni ("endorsement") ai profili del tuo network.

Questa sezione è molto importante perchè crea maggiore "legittimazione" al tuo profilo. E' importante, pertanto, cercare di ricevere segnalazioni da persone che collaborano o hanno collaborato con te; meglio se i tuoi capi o clienti/imprenditori della tua attività.

13) SEZIONE "ATTIVITÀ"

Nella sezione "Attività", in "visualizza tutte le attività", puoi verificare lo stato delle tue "attività":

- Post con i quali hai interagito
- Articoli che hai realizzato
- Post che hai realizzato
- Documenti che hai caricato

Attività

770 follower

Avvia un post

Pubblicato da Elio Castellana • 6 ore • 

Il "Remote Business Development Manager" o Commerciale "ibrido" è sempre più richiesto... come mai?

...visualizza altro



Remote Business Development Manager cosa fa: "Commerciale ibrido" a disposizione delle PMI

11marketing.it • 2 min di lettura

 2

Pubblicato da Elio Castellana • 2 giorni • 



Oggi utilissimo incontro con Marco Monforte e Gabriele Fanfarillo, presso TimeZeroTeam per discutere di nuovi progetti #seo - #wordpress

 6

Pubblicato da Elio Castellana • 1s • 



Ecco come evitare che copino i tuoi contenuti su WordPress:

Plugin: "Secure Copy Content Protection" e sconfiggi i Copia-Incollisti!

#seo #wordpress #contenuti #digitalstrategy

14) SEZIONE "IN PRIMO PIANO"

Nella sezione "In primo piano" LinkedIn ti consente di arricchire la tua "vetrina" professionale inserendo in evidenza:

- Post
- Articoli
- Link a contenuti web
- Media

The screenshot displays a LinkedIn profile for Elio Castellana, an SEO Specialist. The 'In primo piano' section features three featured posts:

- Post 1:** "Pubblica. Oggi utilissimo incontro con Marco Monforte e Gabriele..." with a photo of three men and 6 likes.
- Post 2:** "Pubblica. Oggi interessante lezione di #linkedin Base, con i fantastici..." with a photo of a group of people and 17 likes.
- Post 3:** "Pubblica. Ieri sera fantastico Corso di Formazione 'Tecniche di Vendit..." with a photo of a group of people and 10 likes.


At the bottom, the 'Attività' section shows "770 follower" and a button to "Avvia un post".

15) SEZIONE "ANALISI CON STATISTICHE"

Nella sezione "Analisi" puoi verificare le principali statistiche aggiornate su l tuo profilo:

- Quante persone hanno visualizzato il tuo profilo.
- Quanti hanno visualizzato i tuoi post.
- Quante persone hai collegato.
- Quante volte sono sei apparso nei risultati di ricerca.

Analisi

 Solo per te



83 visualizzazioni del profilo

Scopri chi ha visitato il tuo profilo.



420 impressioni del post

Scopri chi sta interagendo con i tuoi post.

Ultimi 7 giorni



34 comparse nei motori di ricerca

Vedi quante volte compari nei risultati di ricerca.

16) IMPOSTAZIONI "STRATEGICHE" DEL PROFILO

Arrivati a questo punto è importante parlare delle impostazioni LinkedIn "strategiche" più adatte al tuo profilo.



A) Scegli la lingua del Profilo che vuoi rendere prioritario

Cliccando sull'iconcina del "mondo", in alto a destra, si apre una sezione (che ho cerchiato in "rosso"), dove puoi scegliere la lingua del Profilo principale.

Deciderai l'italiano, l'inglese o un'altra lingua per il tuo profilo principale? Fai questa scelta attentamente, poichè in base alle tue indicazioni, LinkedIn mostrerà di default il curriculum con la lingua preferita.

Inoltre, se lo desideri, puoi inserire un'ulteriore 3/4 lingua per il tuo profilo



B) Personalizza l'URL del tuo profilo:

Sempre nella stessa sezione, puoi decidere di modificare l'URL del tuo profilo "cliccando" sul link cerchiato in "rosso".

Come puoi immaginare, questo aspetto è importante, perchè puoi inserire le tue **parole chiave strategiche** all'interno del tuo URL.

C) Modifica la visibilità del tuo profilo:

La sezione "Modifica Visibilità", si apre nella stessa pagina dove hai personalizzato il tuo URL (sotto a destra).

Questa sezione è importante, perchè, se lo desideri, **puoi decidere il "livello" di visibilità del tuo profilo "dentro" e "fuori" LinkedIn.**

Come specificato dal Social, infatti, attraverso questa opzione, puoi controllare l'aspetto del tuo profilo per gli utenti che non hanno effettuato l'accesso a LinkedIn.

I limiti che imposti qui influiscono su come il tuo profilo viene visualizzato nei motori di ricerca, i badge del profilo e i servizi consentiti come Outlook.

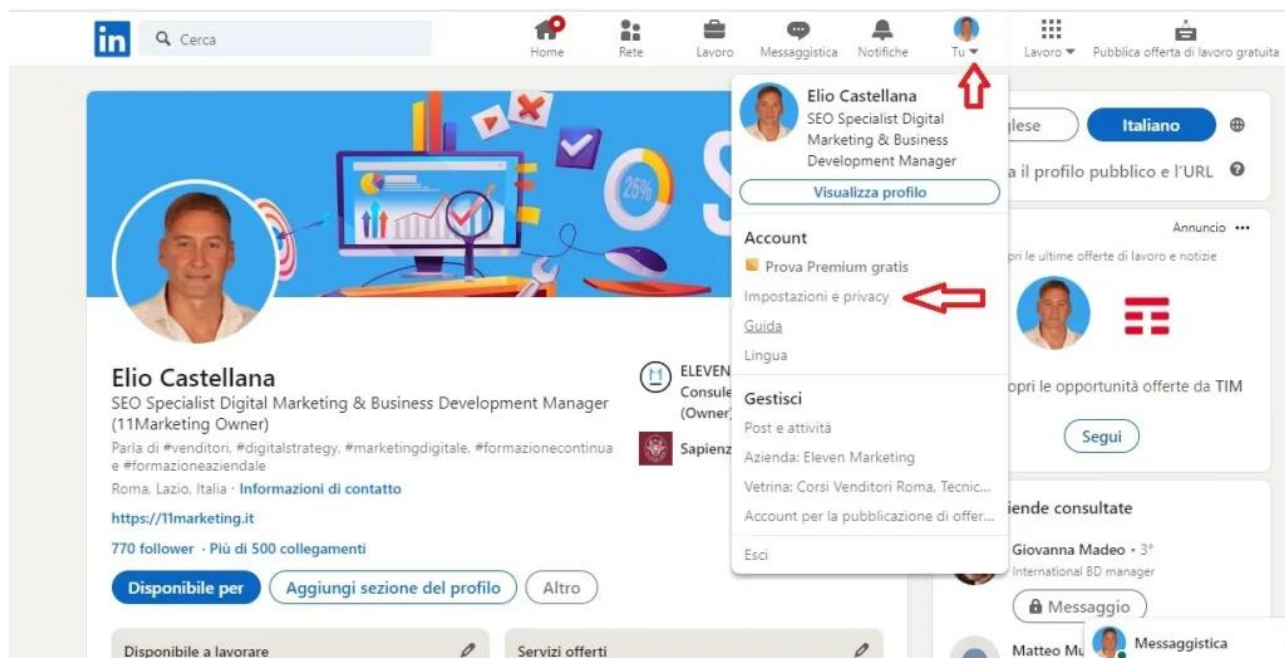
Esempio: puoi decidere di fare vedere la tua foto a tutti gli utenti di LinkedIn, solo alla tua rete (1°, 2° 3° livello), solo ai collegamenti di 1° grado, oppure a tutti gli utenti (quelli dentro LinkedIn e quelli fuori da LinkedIn – Google, Bing, ecc.)

D) Rendi il tuo profilo "invisibile" quando visiti il profilo di altri utenti

Questa opzione è veramente strategica e molto, molto utile! Devi sapere, infatti, che in base alle impostazioni di "default" di LinkedIn, se decidi di visualizzare un altro profilo "X", quello stesso profilo "X" saprà che tu lo hai visitato ...

Nel caso tu non voglia "rivelarti", mostrandoti "invisibile", come devi fare? Semplice!

Vai in "Impostazione privacy":



Vai in "Visibilità" – "Visibilità del tuo profilo in rete":



The screenshot shows the LinkedIn settings menu on the left, with 'Visibilità' highlighted by a red arrow. The 'Visibilità del tuo profilo e rete' section is expanded, showing various options with red arrows pointing to them:

- Opzioni di visualizzazione del profilo →
- Modifica il tuo profilo pubblico →
- Chi può vedere o scaricare il tuo indirizzo email →
- Collegamenti Sì →
- Chi può vedere gli utenti che segui Qualsiasi utente su LinkedIn →
- Chi può vedere il tuo cognome →
- Rappresentare le tue aziende e i tuoi interessi Sì →
- Ricerca e visibilità del profilo al di fuori di LinkedIn →
- Ricerca del profilo con indirizzo email Qualsiasi utente su LinkedIn →



The screenshot shows the 'Visualizzazione del profilo' settings page. The 'Modalità privata' option is selected and highlighted with a red box:

- Modalità privata
- Navigherai in modalità completamente privata

Below the options, a note states: "Selezionando Caratteristiche private del profilo o Modalità privata disabiliterai la funzionalità "Chi ha visitato il tuo profilo?" e la cronologia delle visualizzazioni verrà cancellata."

In questo modo nessun utente che hai visitato, potrà conoscere il tuo nome e cognome, ma saprà solamente che "qualcuno nel settore digital marketing" ha visitato il suo profilo ... FIGOOO vero?

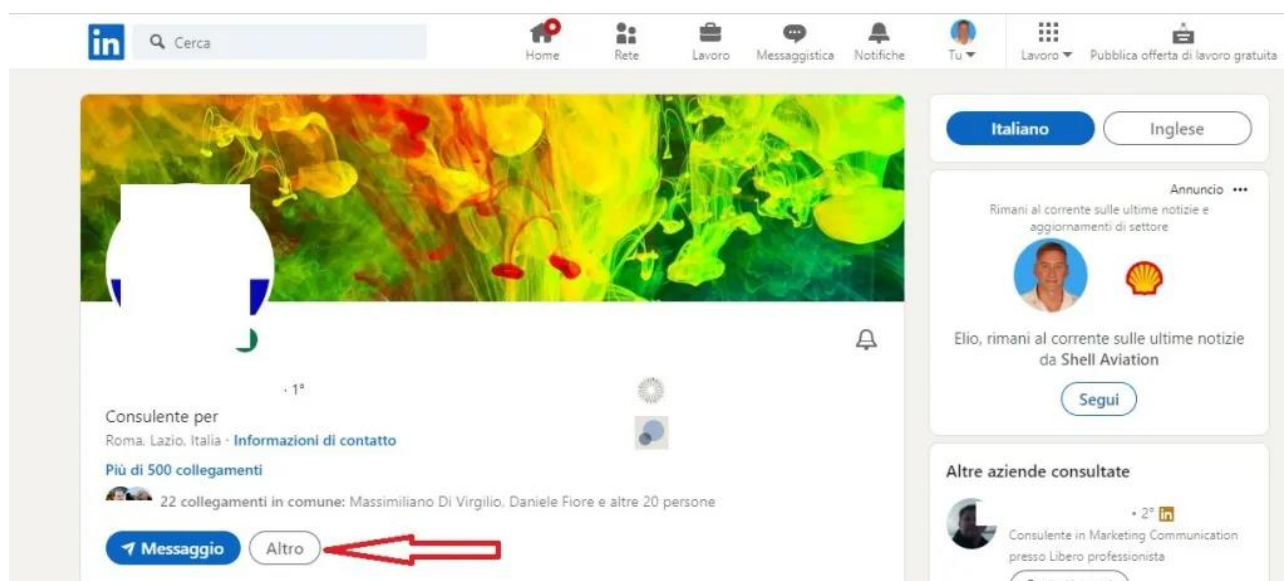
E) Bloccare un collegamento su LinkedIn

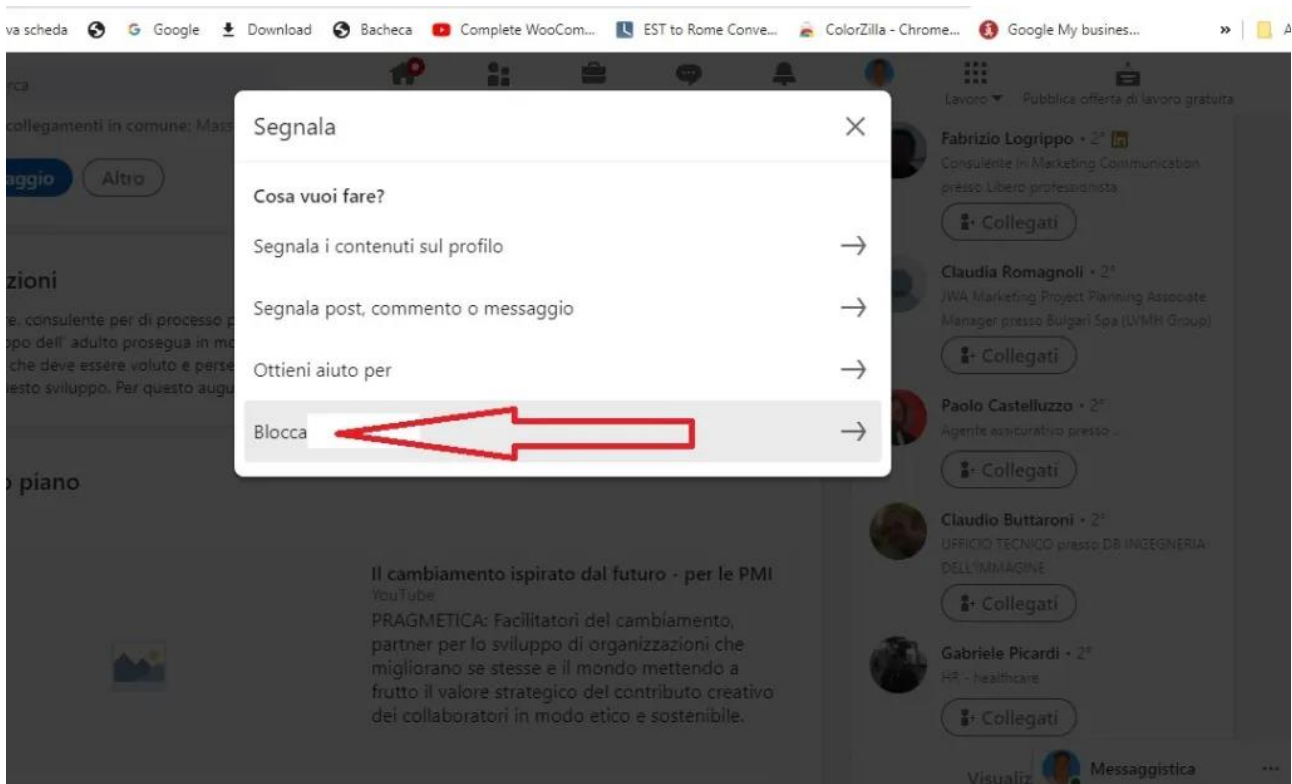
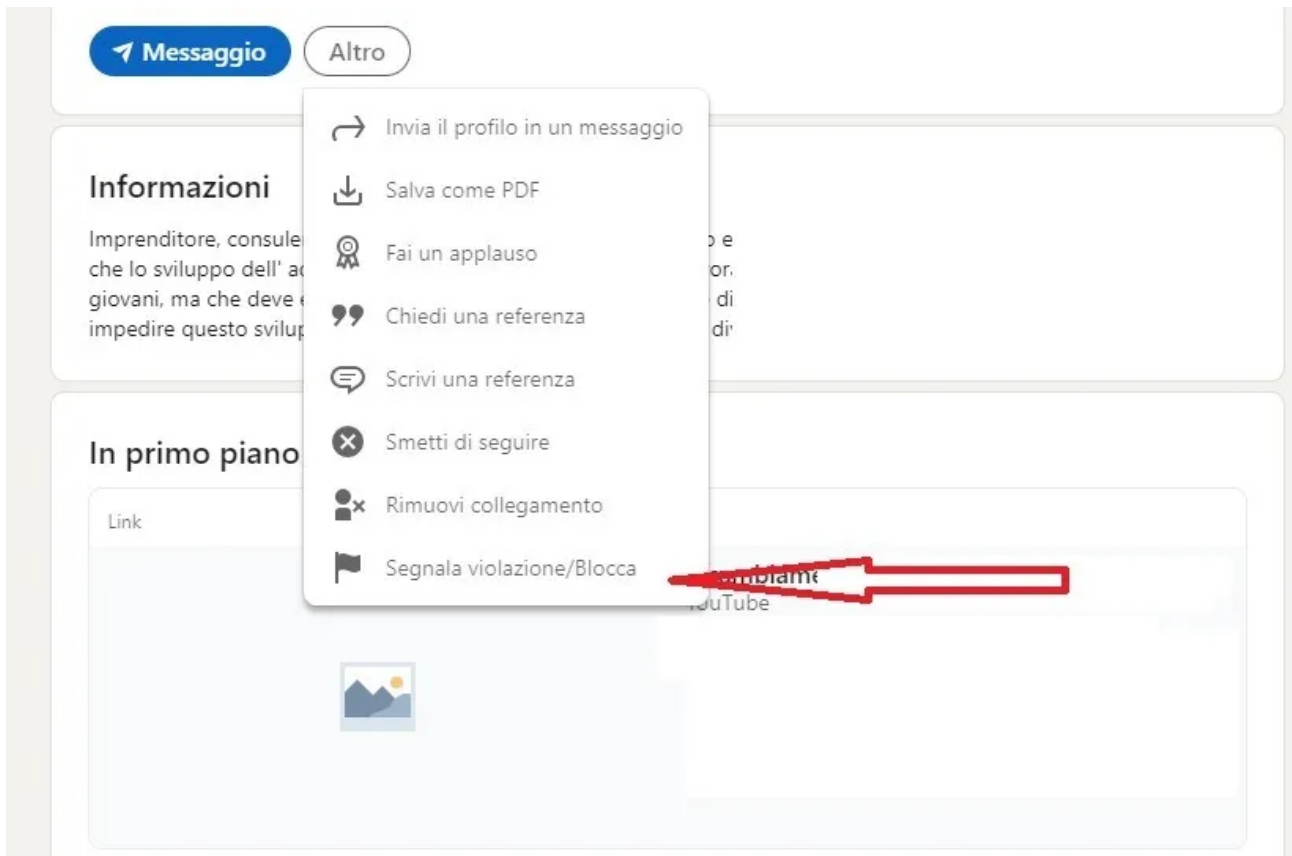
Come fare per bloccare un collegamento su LinkedIn?

Supponiamo che tu voglia escludere dalla tua rete un determinato profilo (collegamento): in questo caso devi semplicemente:

- digitare sul motore di ricerca di LinkedIn il nome della persona che vuoi escludere.
- Cliccare sul pulsante "ALTRO".
- Cliccare su segnala violazione/blocca.
- Bloccare la persona.

A questo punto, una volta "bloccato" il collegamento, tu e quella persona non potrete NE inviarsi messaggi NE vedere gli aggiornamenti dei rispettivi profili.






17) MODALITA' "CREAZIONE CONTENUTI"

La modalità "Creazione Contenuti" è una potente opportunità per gli utenti che vogliono dare un "boost" alla propria attività su LinkedIn.

Se anche tu desideri promuovere al meglio il tuo profilo e le tue iniziative, condividendole con maggior enfasi tra gli utenti della tua rete, questa risorsa potrebbe davvero fare la differenza!

Risorse

 Solo per te



Modalità creazione di contenuti **Si**

Fatti scoprire, metti in risalto i contenuti sul tuo profilo e accedi agli strumenti di creazione



La mia rete

Salva e gestisci i tuoi collegamenti e interessi.

Mostra tutte le risorse (5) →

Hub di creazione di contenuti



Strumenti per creare contenuti

La modalità creazione di contenuti ti offre nuovi modi per raggiungere la tua audience permettendoti di accedere agli strumenti disponibili. [Scopri di più](#) sull'accesso agli strumenti di creazione di contenuti.

LinkedIn Live

 Disponibile >

Evento audio

 Disponibile >

Newsletter

 Disponibile >

Segui su LinkedIn

 Disponibile >

Fine

Grazie a quest'area, hai la possibilità di:

- **Organizzare degli eventi dal vivo:** puoi riunire la tua community professionale, in tutta sicurezza e in tempo reale attraverso lo streaming video in diretta.
- **Organizzare degli Event Audio:** puoi coinvolgere la tua community professionale con conversazioni in tempo reale.
- **Inviare delle Newsletter:** puoi pubblicare regolarmente degli **articoli** su un argomento specifico e creare la tua base di iscritti.
- **Implementare il pulsante "segui su LinkedIn":** puoi condividere il tuo link o pulsante personalizzato su tutti i tuoi canali e siti Web.

In questa sezione, inoltre, puoi **scegliere gli argomenti che appariranno sul tuo profilo (preceduti da #)** per mostrare ai potenziali follower di cosa trattano i tuoi post (**puoi scegliere al massimo 5 argomenti**). Nel mio esempio, io ho scelto i seguenti argomenti:

- #SEO
- #webdev
- #digitalstrategy
- #tecnichedivendita
- #formazioneaziendale


Hub di creazione di contenuti ✕

Argomenti (facoltativo)

Gli argomenti che selezioni appariranno sul tuo profilo per mostrare ai potenziali follower di cosa trattano i tuoi post.

Puoi aggiungerne fino a 5.

#seo ✓ #webdev ✓ #digitalstrategy ✓ #tecnichedivendita ✓
#formazioneaziendale ✓

 Puoi selezionare fino a 5 hashtag.

Strumenti per creare contenuti

La modalità creazione di contenuti ti offre nuovi modi per raggiungere la tua audience permettendoti di accedere agli strumenti disponibili. [Scopri di più](#) sull'accesso agli strumenti di creazione di contenuti.

LinkedIn Live	✓ Disponibile >
Evento audio	✓ Disponibile >
Newsletter	✓ Disponibile >
Segui su LinkedIn	✓ Disponibile >

18) DIFFERENZE TRA "POST" E "ARTICOLI"

Nei paragrafi precedenti, abbiamo visto che su LinkedIn puoi inserire un post, puoi caricare un video, una foto/documento, ma puoi anche creare un articolo.

Qual'è la differenza tra "post" ed "articolo"?

Il post ha una "visibilità" temporale molto limitata rispetto all'articolo, perchè pur venendo promosso immediatamente tra le tue connessioni, viene altrettanto rapidamente "dimenticato".

L'articolo, invece, oltre ad essere promosso con lo strumento della newsletter, è ricercabile (e trovabile) anche fuori da LinkedIn!

Cosa significa?

Significa che **Google** e **Bing** sono in grado di indicizzare i tuoi contenuti sulla loro SERP, incrementando notevolmente la visibilità del tuo articolo!

19) COME INDIVIDUARE GLI HASHTAG

Come individuare gli hashtag migliori su LinkedIn per promuovere i tuoi post?

Cosa sono gli hashtag?

Gli **hashtag di LinkedIn** sono parole chiave o frasi precedute dal simbolo di cancelletto (#) e vengono utilizzati per organizzare i contenuti e facilitare la ricerca di argomenti specifici sulla piattaforma.

Quando inserisci un hashtag in una pubblicazione, un commento o nella descrizione del tuo profilo, contribuisce a categorizzare il contenuto in base a quell'argomento.

L'uso degli hashtag su LinkedIn può aiutare a aumentare la visibilità dei tuoi contenuti. Gli utenti possono fare clic su un hashtag per esplorare altri post correlati che utilizzano la stessa parola chiave o frase.

In questo modo, gli hashtag consentono agli utenti di scoprire e partecipare a discussioni relative a temi specifici di interesse professionale.

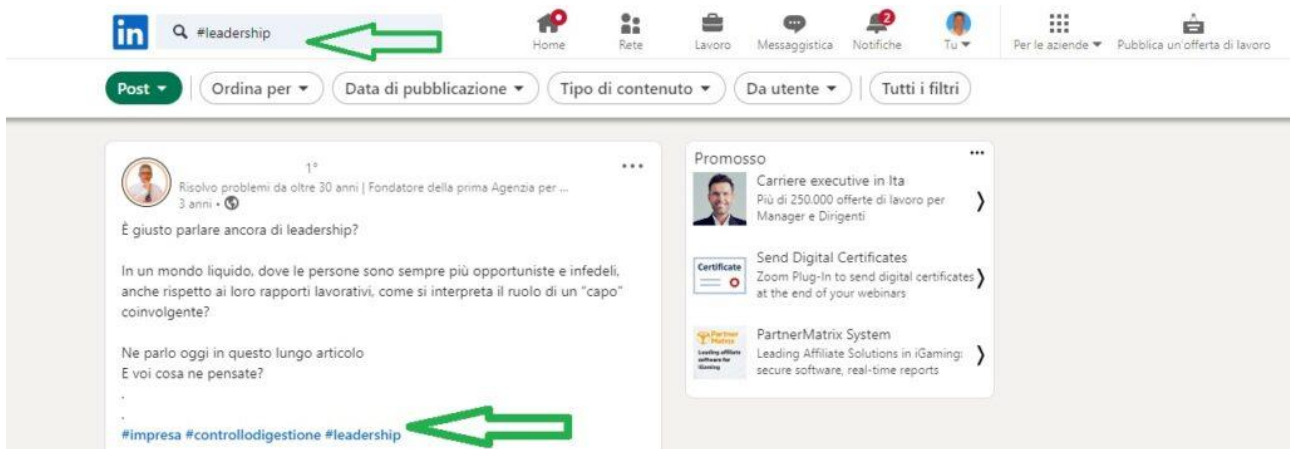
Quando utilizzi gli hashtag su LinkedIn, è consigliabile essere mirato e pertinente nelle tue scelte.

Scegliere hashtag rilevanti al tuo settore o argomento può aiutare a raggiungere il pubblico giusto e a migliorare l'engagement con il tuo contenuto.

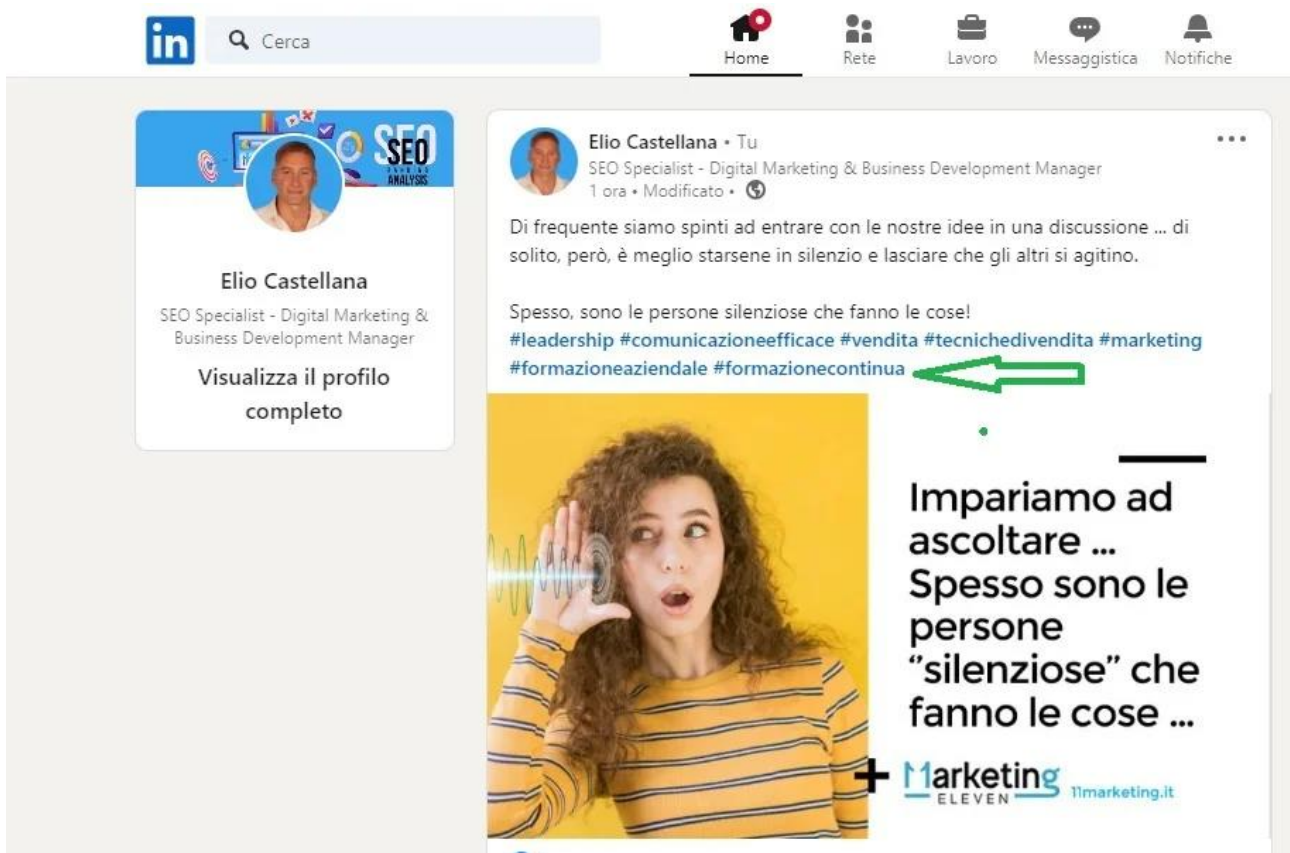
Di seguito riporto 3 "tattiche" per individuare gli hashtag più coerenti con gli argomenti dei tuoi contenuti:

Tattica n° 1 per individuare gli hashtag su LinkedIn: scrivi sulla barra di ricerca di LinkedIn l'hashtag che vuoi monitorare (esempio #leadership) e clicca su "post".

Tattica n° 1 per individuare gli hashtag su LinkedIn: scrivi sulla barra di ricerca di LinkedIn l'hashtag che vuoi monitorare (esempio #leadership) e clicca su "post".



Tattica n° 2 per individuare gli hashtag su LinkedIn: clicca su un post che ti piace e che utilizza uno degli l'hashtag che vuoi analizzare (nell' esempio formazione continua).

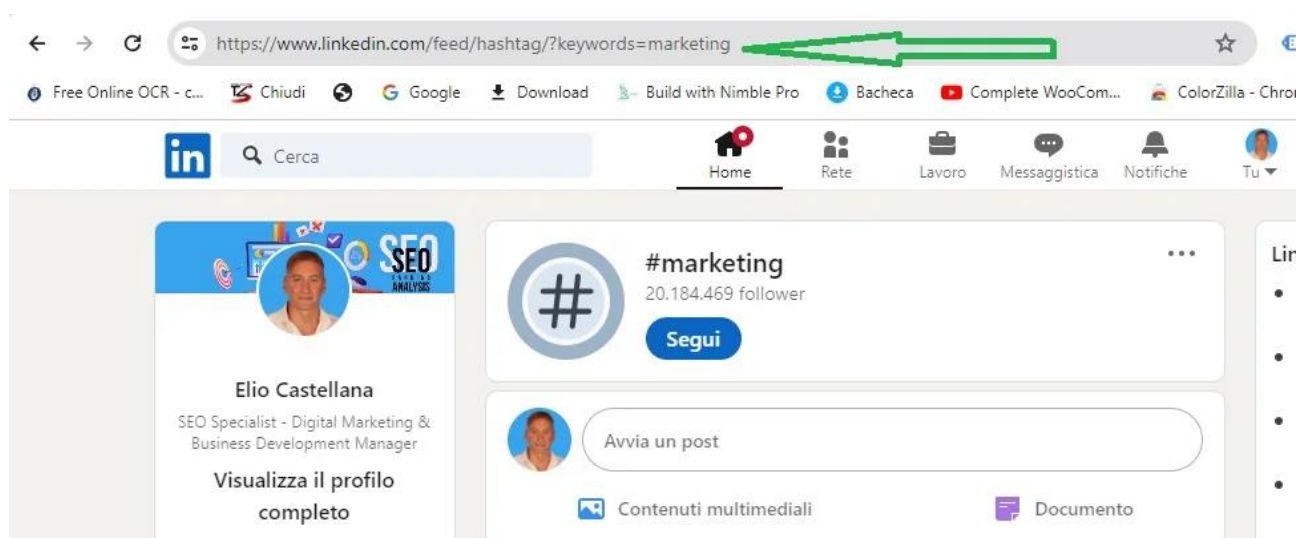


In questo modo puoi essere indirizzato sulla pagina dell'hashtag specifico (vedi il numero di follower dell'hashtag e ti fai un'idea dei contenuti postati al suo interno).

Tattica n° 3 per individuare gli hashtag su LinkedIn: scrivi nella barra di ricerca del browser il seguente "URL":

[https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keyword + parola chiave hashtag specifico](https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keyword+parola+chiave+hashtag+specifico) (esempio marketing)

Esempio: <https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keywords=marketing>



20) CONSIDERAZIONI FINALI

Se sei giunto a questo punto, molto probabilmente hai configurato il tuo profilo LinkedIn in maniera ottimale.

Adesso, però, fermati un attimo e verifica il lavoro che hai svolto, accertandoti di aver costruito il tuo **profilo "Funnel"**.

Cos'è il Funnel Marketing?

Il "Funnel" Marketing o Marketing "**Imbuto**" consiste nel far percorrere ai visitatori (che raggiungono il tuo profilo/sito) determinati step che li possano convertire in "lead" o clienti "effettivi".

Un'**ottimizzazione SEO del profilo LinkedIn** non può non considerare l'importanza di questo percorso ad "imbuto".

Per poter creare un'efficace "Funnel" verifica che ci sia coerenza tra tutti gli elementi descritti precedentemente:

- **Foto e cover:** che sintetizzano immediatamente la tua professione (conferendo "awareness" – consapevolezza – immediata al tuo profilo).
- **Riepilogo:** per descrivere i vantaggi che proponi ai tuoi lettori attraverso la tua "premessa di valore" (suscitando interesse - "interest").
- **Inserimento video:** per favorire la "decision" (la decisione di contattarti).
- **Call to action:** inserisci un "call to action" efficace che porti il lettore a compiere un'azione per richiedere informazioni. Come call to action puoi utilizzare un link al tuo sito/landing page oppure la messaggistica utilizzata dal box di LinkedIn.

Un piccolo consiglio:

Come accennato all'inizio dell'articolo, LinkedIn è un potente social network che **dà priorità alle tue connessioni di primo, secondo e terzo livello, spingendole "in alto" sull'indicizzazione.**

Un risultato simile si ha anche nelle connessioni con i tuoi clienti potenziali: se sei connesso con un utente "x" che a sua volta è nella rete dei tuoi clienti, il tuo profilo avrà una visibilità prioritaria se lo stesso utente "x" effettua una ricerca che contiene le tue parole chiave.

Dunque, è fondamentale che tu non "disperda" le energie costruendo reti di contatti poco coerenti con i tuoi clienti potenziali e con i tuoi partner "strategici".

Se vuoi spingere al massimo la tua visibilità su LinkedIn, devi investire sulle reti "che contano", selezionando con cura la tua "audience" (clienti potenziali) e partner strategici.

Accorgimenti per non essere "spammosi"

Come estendere le tue connessioni senza sembrare "spammoso"? Molto spesso, su LinkedIn, riceviamo richieste di connessione "a freddo", da persone con un approccio piuttosto "aggressivo".

Se vuoi chiedere la connessione ad un profilo che reputi interessante, il mio consiglio è quello di utilizzare uno script simile a questo: Script richiesta collegamento con altro profilo:

*"Buongiorno Mario,
sono venuto a conoscenza del tuo profilo leggendo un tuo commento ad un interessante post, ed ho notato che ti occupi di digital marketing come me; ci tengo molto a connettermi con Professionisti del mio settore! Stai lavorando su qualcosa di nuovo?"*



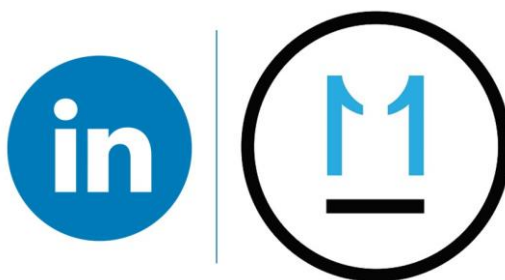
Elio Castellana, ELEVEN MARKETING

Ti è piaciuta questa mini-guida?

Per qualsiasi informazione, contattami ai seguenti recapiti:

Mob. 338 280 2359

E-mail: elio@11marketing.it



www.elevenmarketing.it