

1. Identifica Profilo Cliente Ideale

Analizza I tuoi 10 client top

Definisci le tue Buyer Personas

Evidenzia Obiettivi, Sfide, criticità per ciascuna Persona

ACTIONS:

- Intervista la forza vendita
- Analizza il CRM interno
- Effettua dei Survey online
- Compila il template per ICP

2. Ottimizza il Profilo per attirare clienti

Profile Optimization

- spiega quale è il problema che sei in grado di risolvere e per chi
- spiega i benefici tangibili e i risultati che sei in grado di apportare
- descrivi Il metodo, l'approccio che segui

ACTIONS:

- Hai trasformato il tuo Profilo in una risorsa?
- Ti stai posizionando come esperto di settore?

3. Trova i tuoi Prospect su LinkedIn

Advanced Search

- Salva il tuo ICP nelle tue ricerche
- Ricerca I tuoi Prospect tra I collegamenti di 1 e 2° livello
- Analizza i collegamenti condivisi, chiedi di essere presentato
- Ricerca Prospect tra i gruppi

LinkedIn Sales Navigator:

- Attiva trial di LinkedIn Sales Navigator Professional Edition
- Configura le preferenze di vendita
- Imposta e salva le tue ricerche per Lead e Account

4. Analizza e Classifica i tuoi Prospect

Social Surrounding:

- circonda socialmente i tuoi Prospect, mappa i loro profili Social

Social proximity:

- Evidenzia gli elementi in comune
- Misura l'indice di affinità

Social Activity:

- Misura la frequenza di pubblicazione e le interazioni su LinkedIn

LinkedIn Sales Navigator:

- Crea liste custom di lead
- Aggiungi tag e note ai tuoi lead
- Espandi le tue liste con i lead potenziali, consigliati
- Crea liste di Account Target
- Crea liste custom di Account

5. Ingaggia con i tuoi Prospect

Engagement strategy:

- identifica la migliore strategia
- referral selling
- trigger selling
- digital insights selling

First contact strategy:

- Message templating
- Welcome Message
- Thank you message

6. Istruisci, coltiva la relazione

Lead nurturing:

- Definisci e personalizza una sequenza di messaggi e azioni per costruire la relazione

Content creation & Curation

- Crea un piano editoriale che risponda ai problemi e bisogni del tuo cliente
- Segui la regola 4:1:1
- crea contenuti privati per le vendite

7. Converti

Conversion strategy:

- monitora la temperatura della relazione con i lead
- passa dalla conversazione online alla relazione offline
- prepara i canali per generare appuntamento telefonico

ACTIONS: Social Selling Routine

- **Audit:** monitora chi sta visualizzando il tuo Profilo, valuta di contattarli
- **Build:** aggiorna periodicamente il tuo Profilo, rivedi il tuo Riepilogo, aggiorna le tue competenze
- **Connect:** Espandi il tuo network, punta alla qualità, usa la ricerca avanzata
- **Engage:** scrivi contenuti (2 status update al giorno, 2 post lunghi alla settimana)
- **Convert:** attua un piano di lead generation e lead nurturing
- **Measure:** analizza e misura l'efficacia della tua presenza e azioni su LinkedIn

RESULTS: metriche e KPI

- **Awareness:** quante persone hanno visitato il tuo Profilo? Stai attirando la corretta target audience?
- **Consideration:** i tuoi contenuti sono apprezzati? Quanti follower e inviti da persone in target stai ricevendo?
- **Conversion:** quanti contatti hai convertito in appuntamenti e clienti?
- **Advocacy:** quante persone hanno scritto una segnalazione su di te? Quante ti hanno raccomandato?