

# LinkedIn & ChatGPT

## Costruisci un Lead Generation System in 5+1 Step

Leonardo Bellini & Pierre Derenemesnil - 6 novembre 2024

**Soddisfatti  
del Webinar?**



La mia domanda è questa, che cosa deve accadere perché le persone che vengono al webinar siano non solo 100% soddisfatte di quello che hanno ascoltato, ma che quello che hanno visto è andato ben oltre le loro aspettative. Quindi, pur non avendo io una bacchetta magica, e quindi non posso inventare delle cose, secondo te che cosa deve accadere questa sera perché le loro aspettative siano di molto superate?

Come posso superare le aspettative?

**Devono accadere 5 cose**

Per far sì che le aspettative dei partecipanti siano superate, ecco cosa deve accadere nel webinar:

1. **Valore Pratico Immediato:** Offri informazioni utili e applicabili fin da subito. Se i partecipanti sentono di poter mettere in pratica qualcosa già domani, si sentiranno entusiasti e ricompensati. Ad esempio, mostra loro un esempio concreto di messaggio o strategia per LinkedIn che possano usare subito.

## 1 - Info applicabili subito

2. **Semplicità e Chiarezza:** Le persone si aspettano spesso complessità. Se riesci a rendere il sistema semplice e chiaro, in modo che loro percepiscano la lead generation come qualcosa di realizzabile, avrai già superato le loro aspettative. Ogni passo dei 5+1 dovrebbe sembrare accessibile anche ai meno esperti.

Sistema di Lead Generation  
semplice e realizzabile

3. **Trasformazione del Loro Pensiero:** Spiega non solo *come* fare le cose, ma anche *perché* il metodo è efficace. Rompi le convinzioni limitanti che potrebbero avere (come "non ho abbastanza tempo" o "serve un grande team per questo"). Se riescono a cambiare mentalità e a vedere la lead generation come alla loro portata, si sentiranno ispirati e potenziati.

*Come fare e perché* il metodo:  
rompi convinzioni limitanti

4. **Interazione e Coinvolgimento:** Fai sentire ogni partecipante come se stesse ricevendo un'attenzione speciale. Rispondi alle domande, anche quelle più specifiche, e personalizza il tuo approccio in base alle loro reazioni. L'interazione fa percepire il valore come più alto e porta un coinvolgimento attivo.

Coinvolgere i partecipanti.  
Rispondere a tutte le domande → Q&A



5. **Promessa di Applicazione e Continuità:** Anche se non hai una bacchetta magica, puoi dare loro la certezza di avere un percorso chiaro da seguire. Assicura che sappiano come applicare ciò che hanno appreso anche dopo il webinar, magari accennando alla Challenge o altri passi concreti per mantenere l'energia alta e portarli a un livello successivo.

Certezza di percorso chiaro e applicabile.  
La Challenge → livello successivo

In sintesi, devono uscire dal webinar con **nuove convinzioni, conoscenze immediatamente applicabili**, e una **sensazione di supporto e guida**. Se queste tre cose accadono, le aspettative saranno sicuramente superate.



**Generare lead B2B  
è difficile**

**Come posso trovare  
nuovi lead per far  
crescere il mio business?**

**Esistono strategie di  
lead generation che**

**NON siano complesse e lente?**

**Intelligenza Artificiale  
& ChatGPT  
possono aiutarvi.**

**Ma da dove inizio?**

**La Tua Roadmap per  
creare un  
Lead Generation  
System**

**Oggi proveremo a darvi  
una Roadmap**



**Una Roadmap,  
un percorso da seguire  
per arrivare al risultato  
che tutti vogliamo**

**Generare opportunità di business**

**senza passarci tutto il giorno**

**senza perderci nei 100 tool**

**senza impazzire**

**L'approccio mentale al  
Lead Generation  
System  
con ChatGPT**

# Mindset → **AI Lead Gen System**

- 1) **Fiducia nella Roadmap = Trust**
- 2) **Seguire Pareto = l'approccio 80/20**
- 3) **ChatGPT sempre = Work Smarter**

→ **crescita del fatturato**

→ **relazioni di business di qualità**

**Oggi scoprirete  
come creare con ChatGPT  
un Sistema di Lead generation  
efficace e semplice**

**Oggi, in 1 ora,  
vi daremo  
il massimo  
valore possibile**

**Restate con noi fino alla fine:  
scoprirete come mettere in pratica  
tutto ciò che vedremo oggi**

**(Challenge de che? 🤔)**

**Non vi distraete,  
ne vale  
davvero la pena**



**Le notifiche, il telefono  
possono aspettare 1 ora.**

**Lo sforzo di attenzione  
che farete  
ne varrà la pena**

**Se no**  
**- giurin giuretta -**  
**pago a tutti**

**un calice di Sancerre**



*Sancerre*



DOMAINE  
*La Barbotaine*  
**SANCERRE**

FRANÇOIS  
CHAFFAULT



**Chi siamo**

**I Coach**

**Leonardo Bellini**



**Pierre Derenemesnil**



# **Il Sistema di Lead Generation 5+1**

# Lead Generation System con ChatGPT

- 1 - Monsieur ChatGPT
- 2 - Un'Offerta Irresistibile
- 3 - Un Profilo LinkedIn che vende
- 4 - Target con precisione laser
- 5 - Messaggi persuasivi

Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft



# Lead Generation System con ChatGPT

**1 - Monsieur ChatGPT**

2 - Un'Offerta Irresistibile

3 - Un Profilo LinkedIn che vende

4 - Target con precisione laser

5 - Messaggi persuasivi

Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft

**Quasi inutile  
fare una parte dedicata  
a ChatGPT**

**Perché ChatGPT  
è semplicemente**

**presente ovunque oggi**

**2 cose possiamo dire  
su ChatGPT**

**Non dà risposte stupide.**

**Sono io che faccio domande stupide.**

**Se capisco come fare  
il prompt “giusto”  
ho il 20%  
che mi dà  
l'80% dei risultati**

Ruolo

Comportati come il copywriter di mail al mondo.

Contesto

Ho bisogno di scrivere una mail ad alcuni membri della mia Academy.

Si tratta di almeno 5 persone attuali membri della mia Academy, che attraverso la mail che gli dobbiamo scrivere devono sostanzialmente fare una sola cosa: rinnovare la loro adesione.

Tutti o quasi hanno verbalmente annunciato che avrebbero rinnovato.

Al di là di un saluto iniziale, si tratta quindi di fornire loro tutti i dettagli di come si svolgerà la nuova Academy.

Questi dettagli sono sostanzialmente le features della nuova Academy, questo perché ci sono una serie di differenze rispetto alla precedente.

Voglio poter costruire la mail in modalità BAF (Benefits, Advantages, Features).

Al di là di una parte iniziale che potrebbe essere personalizzata a tutto il resto sarà uguale per tutti.

Output atteso

L'output atteso è il testo completo della mail dalla A alla Z.

Ora ti do un po' di informazioni, per ora non fare nulla, conferma a me solo con un Yes che tutto è chiaro



Yes, tutto è chiaro.

Ecco le informazioni sulla nuova Academy: te le così come vengono in mente, si tratterà poi di mettere ordine.

- la membership sarà dal 15 Novembre 2024 al 15 febbraio 2024, durerà quindi tre mesi come al solito
- dal 15 Novembre avranno accesso tutti a tutta una serie di materiali, corsi e mini corsi inclusi
- Kick Off 18 novembre
- Challenge di 4 settimane LinkedIn & ChatGPT Cold Outreach (titolo ancora da confermare)

(Challenge de che? 🤔 )



# **Smart Mindset**

**Se non so come lavorare  
con ChatGPT,  
chiedo istruzioni al mio amico**

**Smart Mindset**

**Il mio amico**

**è ChatGPT**

# Lead Generation System con ChatGPT

1 - Monsieur ChatGPT

2 - **Un'Offerta Irresistibile**

3 - Un Profilo LinkedIn che vende

4 - Target con precisione laser

5 - Messaggi persuasivi

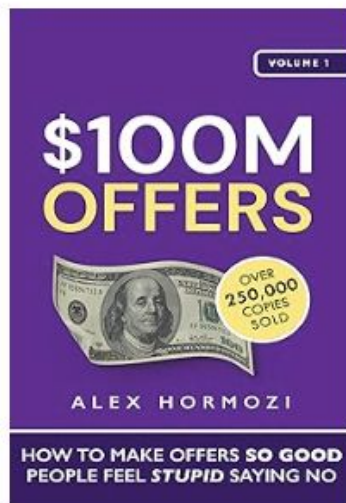
Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft

Cos'è un'Offerta Irresistibile?

E perché è **fondamentale averne una**  
per contattare a freddo i miei lead?

Come dice il genio,  
Alex Hormozi...





Scorri sopra l'immagine per ingrandirla

Leggi estratto

# \$100M Offers: How To Make Offers So Good People Feel Stupid Saying No (Acquisition.com \$100M Series Book 1) (English Edition)



## Formato Kindle

Edizione Inglese | di Alex Hormozi (Autore) | Formato: Formato Kindle

4,8 ★★★★★ 18.285 voti

Libro 1 di 2: Acquisition.com \$100M Series

Visualizza tutti i formati ed edizioni

**\*\* OVER 500,000 COPIES SOLD!! \*\***

Formato Kindle  
**9,99 €**  
Disponibile  
immediatamente

Copertina rigida  
**29,16 €**

Copertina flessibile  
**25,95 €**

Altro Nuovo da 25,95 €

Prezzo di copertina: ~~25,95€~~

Prezzo Kindle: **9,99 €**

Risparmia 15,96 € (62%)

Il prezzo include l'IVA

Venduto da:

Amazon Media EU S.à r.l.

Acquistare adesso con 1-Click

Leggilo con la nostra **App gratuita**

Invia alla tua libreria Kindle

... un'Offerta Irresistibile,  
è un prodotto / servizio per il quale  
la gente si sente stupida a dire di no



Com'è strutturata  
un'Offerta Irresistibile?

Un'Offerta Irresistibile rispetta sempre  
l'Equazione del Valore

DREAM OUTCOME x PERCEIVED LIKELIHOOD OF ACHIEVEMENT = VALUE

TIME DELAY x EFFORT & SACRIFICE

Vediamo un esempio  
di Offerta Irresistibile

La mia 

La mia offerta è passata da

Creo un  
Sistema di Lead Generation  
via LinkedIn per il tuo business

Creo un  
Sistema di Lead Generation  
via LinkedIn per il tuo business,  
insieme a te



Creo un  
Sistema di Lead Generation  
via LinkedIn per il tuo business,  
insieme a te  
in 8 sessioni di 2 ore

Creo un  
Sistema di Lead Generation  
via LinkedIn per il tuo business,  
insieme a te  
in 8 sessioni di 2 ore,  
1 sessione a settimana.

a una nuova offerta “irresistibile”

LinkedIn Lead Gen  
5 Giorni, Chiavi in Mano 

# Lead Generation System con ChatGPT

- 1 - Monsieur ChatGPT
- 2 - Un'Offerta Irresistibile
- 3 - **Un Profilo LinkedIn che vende**
- 4 - Target con precisione laser
- 5 - Messaggi persuasivi

Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft



Intro



3

**Errori da non  
commettere su  
LinkedIn**



1.

✘ 1° errore:

**non aver creato un Profilo centrato sul tuo  
interlocutore chiave (ICP- Ideal Client  
Profile)**





**✘ 2° errore:**

**scrivere contenuti generici e non rilevanti  
per i tuoi Lead**



**✘ 3° errore:**

**non avere una strategia e un  
sistema per i messaggi privati**

# #LinkedInFramework



Ottimizza il **Profilo LinkedIn**:

- **UVP**: cosa ti differenzia e caratterizza
- **Social Proof**: clienti famosi, risultati, traguardi
- **Call to Action**: il prossimo passo (es. Seguimi)

Usa il tuo Banner per **Attirare l'attenzione su**:

- **Una risorsa**: Ebook, Corso gratuito
- **Prossimo evento**: Webinar, Live, Podcast
- **Offerta a tempo**: Promozione, offerta a scadenza

## Contenuti

Scrivi contenuti rilevanti per i tuoi Lead

- **How-to**: Come risolvere un Problema
- **Tasks** : parla di processi, metodi collaudati
- **Case Study**: mostra come altri come il tuo cliente hanno risolto quel Problema



Costruisci il tuo **Content System** in grado di tracciare i contenuti che hanno attirato lead qualificati sul tuo Profilo LinkedIn

## Punto #3

# Messaggi diretti

Definisci il tuo flusso di messaggi per

- Costruire un rapporto, farti conoscere
- **Costruire una relazione**, farti apprezzare
- **Guadagnare fiducia**, passare al prossimo livello



Costruisci il tuo **Direct Message System** in grado di gestire e tracciare le conversazioni private e fissare un appuntamento

# Ottimizza il tuo Profilo con ChatGPT

- Analizza il tuo profilo secondo le 3 C con Chat GPT
- Identifica le tue Buyer Personas con Chat GPT
- 3 Ricerche con Sales Navigator

**Leonardo Bellini** ✓ (He/Him)

Insegnare LinkedIn® & Social Selling a team Mktg & Sales è la mia passione dal 2010 ♦ Personal Branding per CXO ♦ B2b Content Strategy ♦ Autore di 4 libri su LinkedIn® ♦ Founder di LinkedInForBusiness.it

Greater Milan Metropolitan Area · [Contact info](#)

[=> Iscriviti alla newsletter](#)

17,403 followers · 500+ connections

[Add profile section](#) [Add custom button](#) **More** [Add to folk](#)

- Send profile in a message
- Export to PDF
- Build a resume
- About this profile

**Suggested for you**

Private to you

- Vai sul tuo Profilo
- Clicca su bottone More/altro
- Scarica il tuo Profilo in formato PDF



## Contatta

via Bernardino Verro 33/6,  
20141 Milano

Via xx settembre 68  
50129 Firenze  
3357386933 (Mobile)  
leonardo@linkedinforbusiness.it

[www.linkedin.com/in/leonardobellini](http://www.linkedin.com/in/leonardobellini) (LinkedIn)  
[www.linkedinforbusiness.it](http://www.linkedinforbusiness.it) (Personal)  
[linkedinforbusiness.it/blog/](http://linkedinforbusiness.it/blog/) (Blog)  
[www.linkedin.com/company/dml-digital-marketing-lab/](http://www.linkedin.com/company/dml-digital-marketing-lab/) (Company)

## Competenze principali

Digital Marketing

LinkedIn Training

LinkedIn Marketing

## Languages

# Leonardo Bellini

Insegnare LinkedIn® & Social Selling a team Mktg & Sales è la mia passione dal 2010 Personal Branding per CXO B2b Content StrategyAutore di 4 libri su LinkedIn® Founder di LinkedInForBusiness.it

Milano

## Riepilogo

Contattami a: [leonardo@linkedinforbusiness.it](mailto:leonardo@linkedinforbusiness.it), tel. ufficio 02.39438847 Mobile: 335.7386933

### ► LA MIA MISSIONE ◀#

Aiutare Aziende e Professionisti a Raggiungere i Propri Risultati di Business grazie a LinkedIn e al Social Selling. Questo è ciò che so fare meglio e che mi appassiona.

### ► I MIEI ULTIMI LIBRI ◀#

"Come usare LinkedIn per il tuo business" -><https://amzn.to/2HYnjIW>

"Social Selling"-><https://amzn.to/2HYnqEm>

"LinkedIn Tips"-><https://amzn.to/2HYSdB6>

Cosa manca?

1. Immagine di sfondo

2. Sezione in Primo Piano

3. Le referenze

## Competenze principali

Digital Marketing  
LinkedIn Training  
LinkedIn Marketing

## Languages

Italian (Native or Bilingual)  
English (Full Professional)  
German (Elementary)  
Japanese (Limited Working)  
Spanish (Elementary)

## Certifications

LinkedIn Video Marketing for  
Personal and Brand Pages  
Advertising on LinkedIn  
Learning LinkedIn Sales Navigator

## Honors-Awards

Mentor at Lean Startup Machine  
Milan 2015 Edition  
Speaker a SMAU Milano - Ottobre  
2019  
Speaker a Social media Strategies -  
Rimini 6 novembre 2019

1. Competenze principali

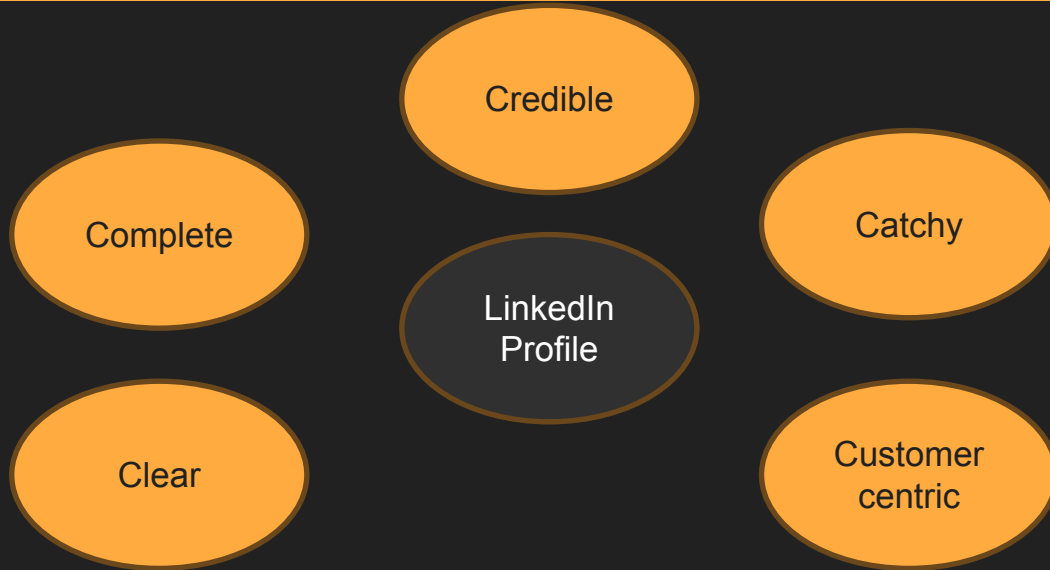
2. Lingue

3. Certificazioni

4. Riconoscimenti

# Assessment

Analizza il mio Profilo LinkedIn in base al modello delle 5 C



[LinkedIn profile Assessment]

Il Prompt di base

## [1° Parte del Prompt]

Ho caricato il mio Profilo LinkedIn come PDF  
Rispondi a queste 3 domande, passo dopo passo:

# [1° Prompt]

Ho caricato il mio Profilo LinkedIn come PDF  
Rispondi a queste 3 domande, passo dopo passo:

1. Quanto è accattivante il profilo LinkedIn di [il tuo nome]?  
(Punteggio da 0 a 10) Quale parte delle frasi attira maggiormente la tua attenzione?
2. Quanto è completo? (Punteggio da 0 a 10) , spiega perché
3. Quanto è chiaro? (Punteggio da 0 a 10) , spiega perché

# [Eseguo questo Prompt]



Profilo-LinkedIn-leonardobellini.pdf

PDF



Ho caricato il mio Profilo LinkedIn come PDF

Rispondi a queste 3 domande, passo dopo passo:

1. Quanto è accattivante il profilo LinkedIn di [il tuo nome]? (Punteggio da 0 a 10).

Quale parte delle frasi attira maggiormente la tua attenzione?

2. Quanto costa Cancellare il suo ruolo? (Punteggio da 0 a 10) e perché

3. Quanto costa Completare il suo ruolo? (Punteggio da 0 a 10) e perché



# [Risposta]



Ecco l'analisi del tuo profilo LinkedIn passo per passo:

## 1. Accattivabilità del Profilo (Punteggio: 8/10)

Il tuo profilo è complessivamente accattivante, con un headline chiaro e coinvolgente che evidenzia immediatamente la tua esperienza e competenza su LinkedIn e Social Selling. Particolarmente notevoli sono le sezioni dove enfatizzi la tua missione e l'impatto dei tuoi servizi, come:

"Aiuto Aziende e Professionisti a Raggiungere i Propri Risultati di Business grazie a LinkedIn e al Social Selling."

Questo approccio rende immediatamente comprensibile il valore che offri, catturando l'interesse di chi cerca un esperto in queste aree. Tuttavia, per aumentare ulteriormente l'accattivabilità, potresti considerare un headline più accattivante e orientato ai risultati usando frasi sintetiche e specifiche come suggerito nei modelli esemplificativi.





# [Risposta]



## 2. Chiarezza del Ruolo (Punteggio: 9/10)

Il ruolo è molto chiaro, grazie alle frequenti menzioni di ciò che fai e del tuo pubblico di riferimento. La tua posizione come esperto di LinkedIn, Digital Marketing e Social Selling è ripetutamente sottolineata nelle esperienze e nelle competenze chiave. La chiarezza del tuo ruolo emerge anche grazie a dettagli come le aziende con cui hai lavorato e i progetti specifici che hai condotto. Potresti ulteriormente migliorare la chiarezza rendendo alcune sezioni più sintetiche e inserendo parole chiave specifiche nell'headline per aumentare la rilevabilità per recruiter e potenziali clienti.



## 3. Completezza del Ruolo (Punteggio: 9/10)

Il profilo è completo e copre in modo esaustivo tutte le tue competenze, esperienze e certificazioni. Le sezioni "Esperienze" e "Competenze" sono dettagliate, e ogni posizione include una descrizione chiara dei ruoli e delle responsabilità, con molti esempi pratici che attestano i tuoi risultati e le tue capacità. Inoltre, la presenza di riconoscimenti e pubblicazioni rafforza ulteriormente la tua autorevolezza. Un possibile miglioramento potrebbe essere l'aggiunta di metriche specifiche e quantificabili in alcune descrizioni di ruolo, per evidenziare il valore aggiunto che porti ai tuoi clienti e partner.

# [Risposta]

## Riepilogo 3 C:

- Chiarezza: 9
- Accattivabilità: 8
- Completezza: 9

Fammi sapere se vuoi procedere con suggerimenti per l'ottimizzazione delle sezioni specifiche!

# A chi sta parlando il mio Profilo? Sto attirando le persone giuste?

Chiediamo a Chat GPT di elencarmi le mie **Buyer Personas**

# Lead Generation System con ChatGPT

- 1 - Monsieur ChatGPT
- 2 - Un'Offerta Irresistibile
- 3 - Un Profilo LinkedIn che vende
- 4 - Target con precisione laser
- 5 - Messaggi persuasivi

Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft

## Identifica **Profilo del tuo Cliente Ideale**

- **I** sta per **Industry**, il settore aziendale
- **D** sta per **Demographics**: Numero di dipendenti, fatturato
- **Experience**: è il ruolo, il Job title della persona con cui desideri parlare; possono essere più di una
- **Attributes**: mission, culture, valori aziendali.
- **Location**: Area geografica (dove lavorano le Persone, dov'è la sede aziendale)



# [2° Prompt]

Leggi il PDF con il mio Profilo LinkedIn

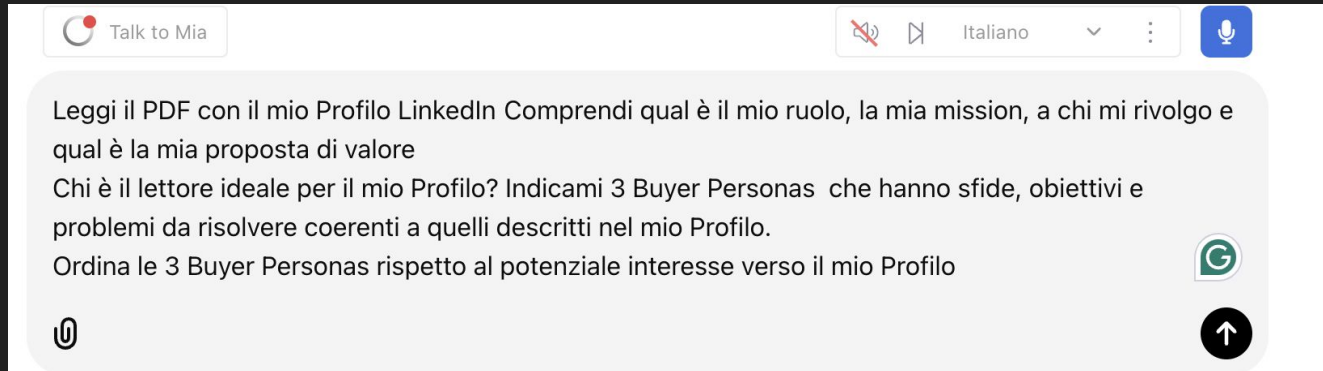
## [2° Prompt]

Leggi il PDF con il mio Profilo LinkedIn

Comprendi qual è il mio ruolo, la mia mission, a chi mi rivolgo e qual è la mia proposta di valore

- Chi è il lettore ideale per il mio Profilo? Indicami 3 Buyer Personas che hanno sfide, obiettivi e problemi da risolvere coerenti a quelli descritti nel mio Profilo.
- Ordina le 3 Buyer Personas rispetto al potenziale interesse verso il mio Profilo

# [Eseguo questo Prompt]



The screenshot shows a chat window with a header bar. On the left, there is a 'Talk to Mia' button with a circular icon. On the right, there are icons for muting, a play button, the language 'Italiano', a dropdown arrow, a three-dot menu, and a microphone icon. The main chat area contains a text prompt in Italian. At the bottom left is a link icon, and at the bottom right is a send button with an upward arrow.

Talk to Mia

Italiano

Leggi il PDF con il mio Profilo LinkedIn Comprendi qual è il mio ruolo, la mia mission, a chi mi rivolgo e qual è la mia proposta di valore  
Chi è il lettore ideale per il mio Profilo? Indicami 3 Buyer Personas che hanno sfide, obiettivi e problemi da risolvere coerenti a quelli descritti nel mio Profilo.  
Ordina le 3 Buyer Personas rispetto al potenziale interesse verso il mio Profilo

🔗

↑



# [Risposta]

## Buyer Personas Ideali

Ecco tre Buyer Personas che potrebbero beneficiare dei tuoi servizi, ordinate in base al potenziale interesse verso il tuo profilo:

### 1. Sales Manager e Direttori Commerciali di Aziende B2B

- **Obiettivi:** Migliorare le vendite e l'efficacia del team commerciale tramite strategie di social selling su LinkedIn.
- **Sfide:** Necessità di allineare il team di vendita a nuovi metodi digitali, difficoltà nell'identificare e raggiungere lead qualificati, poca esperienza con strumenti di digital prospecting.
- **Problemi da risolvere:** Scarso coinvolgimento dei prospect sui canali digitali, difficoltà a costruire relazioni che si traducano in vendite, e limitata comprensione di come integrare LinkedIn nel processo di vendita.
- **Motivazioni per rivolgersi a te:** La tua esperienza in social selling e il track record con aziende di alto profilo conferiscono sicurezza e autorità.



# [Risposta]



Buyer Persona	Obiettivi	Sfide	Problemi da Risolvere	Motivazioni per Rivolgersi a Te
<b>1. Sales Manager e Direttori Commerciali</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Incrementare vendite e efficacia del team commerciale tramite social selling su LinkedIn.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Allineamento del team vendite ai metodi digitali.</li><li>- Identificazione di lead qualificati.</li><li>- Poca esperienza nel digital prospecting.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Scarso coinvolgimento dei prospect sui canali digitali.</li><li>- Difficoltà a costruire relazioni durature per le vendite.</li><li>- Limitata integrazione di LinkedIn nelle vendite.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Esperienza comprovata in social selling.</li><li>- Track record con aziende di alto profilo.</li><li>- Consulenza autorevole e mirata.</li></ul>
<b>2. Marketing Manager in Aziende B2B</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Rafforzare il brand e generare lead qualificati su LinkedIn.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Strategia di contenuto su LinkedIn.</li><li>- Metriche per ROI sui social media.</li><li>- Allineamento marketing-vendite.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Scarso ritorno sugli investimenti social.</li><li>- Limitata visibilità del brand su LinkedIn.</li><li>- Difficoltà nell'identificazione dei KPI corretti.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Expertise in strategie LinkedIn Marketing.</li><li>- Supporto concreto per migliorare le prestazioni.</li><li>- Consulenza</li></ul>

# [Targeting con LinkedIn Sales Navigator]

3 ricerche facili da applicare

# 1. Ricerca Account – filtro: collegamenti di 1° livello

- Scopri in quante aziende hai almeno un collegamento di 1° livello

The screenshot shows the LinkedIn search interface for '1st Degree Connections'. The left sidebar contains filters for 'Company attributes' and 'Spotlights'. An orange arrow points to the '1st Degree Connections' filter in the 'Spotlights' section. The main area displays search results for 1,5K+ results, including Apple, IBM, The Walt Disney Company, and Hewlett Packard Enterprise. Each result shows the company name, employee count, and a 'Saved' button.

**Company attributes**

- Company headcount: + 1-10 (596)
- Headquarters location: + Italy (1K+)
- Industry: +
- Annual revenue: +
- Company headcount growth: +
- Department headcount: +
- Department headcount growth: +
- Fortune: +
- Number of followers: +
- Technologies used: +

**Spotlights**

- Buyer intent: +
- Job opportunities: +
- Recent activities: +
- 1st Degree Connections: +
- Account lists: +
- Companies in CRM: +
- To enable filter, upgrade contract: +
- Saved accounts: +

**Search results (1,5K+ results)**

- Apple** - Saved  
Computers and Electronics Manufacturing - 160K+ employees on LinkedIn  
About: We're a diverse collective of thinkers and doers, continually reimagining what's possible to help us all do w...see more  
Innovation in Products and Services 7 connections 5 senior leadership hires
- IBM** - Saved  
IT Services and IT Consulting - 310K+ employees on LinkedIn  
About: At IBM, we do more than work. We create. We create as technologists, developers, and engin...see more  
Hybrid Cloud and AI 22 connections Hiring on LinkedIn
- The Walt Disney Company** - Saved  
Entertainment Providers - 53K+ employees on LinkedIn  
About: The Walt Disney Company, together with its subsidiaries and affiliates, is a leading diversified international ...see more  
Expansion of Direct-to-Consumer Services 2 connections Hiring on LinkedIn
- Hewlett Packard Enterprise** - Saved  
IT Services and IT Consulting - 72K+ employees on LinkedIn  
About: Official LinkedIn of Hewlett Packard Enterprise, the global edge-to-cloud company. Sharing our passion an...see more  
Investment in AI, Hybrid Cloud, and Edge Computing 3 connections Hiring on LinkedIn 1

## 2. Ricerca Lead – filtri: collegamenti di 1° livello + Job Change+ Posted on LinkedIn

- Scopri tra i tuoi collegamenti chi ha **cambiato lavoro** (ultimi 90 gg) e **ha postato su LinkedIn** (ultimi 30 gg)

The screenshot shows the LinkedIn search interface. On the left, the 'Lead' search filters are expanded to '1st degree connections, Change...' (3 filters). A large orange arrow points to the 'Role' filter, which is set to '+ Business Development'. Other filters include 'Company headquarters location', 'Current job title', 'Seniority level', 'Past job title', 'Years in current company', and 'Years in current position'. The 'Best path in' section is also visible, with 'Connection' set to '1st degree connections'. The 'Recent updates' section has 'Changed jobs' and 'Posted on LinkedIn' toggled on. The main search results area shows three profiles: Stefan Repin (Head of Growth - Wiremo), Giacomo Calabrese (Co-Founder - SalesPark), and Franco Denari (CEO - Country Manager US - Longino & Cardenal Spa). Each profile includes a 'Save' button and a 'Recently hired' badge.

### 3. Ricerca Lead – filtri: collegamenti di 1° livello + Seniority > 10 Years + Current Position < 1 year

- Scopri tra i tuoi collegamenti chi ha grande esperienza lavorativa ha **cambiato lavoro di recente**)

The screenshot shows the LinkedIn search interface. On the left, the 'Lead' filter is active, showing 'Less than 1 year, More than 10 y...' with 3 filters. The 'Years in current company' filter is set to 'Less than 1 year' and is highlighted with an orange arrow. The 'Years of experience' filter is set to 'More than 10 years' and is also highlighted with an orange arrow. The 'Personal' filter is set to 'EMEA (621)'. The 'Workflow' filter is set to 'Persons' and is highlighted with a grey box. The search results on the right show four profiles: Alberto Lullo (HR Manager), Francesco Bracchi (Chief Operating Officer), Alessandro Gallo (Chief Revenue Officer), and Veronica Campagnoli (Category Manager). Each profile includes a 'Save' button and a 'See more' link.

# Lead Generation System con ChatGPT

- 1 - Monsieur ChatGPT
- 2 - Un'Offerta Irresistibile
- 3 - Un Profilo LinkedIn che vende
- 4 - Target con precisione laser
- 5 - **Messaggi persuasivi**

Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft

## Copywriting Persuasivo

→ l'arte di scrivere un contenuto  
che motiva chi legge  
a fare un'azione specifica:  
un acquisto, un click su un link,  
prenotare un appuntamento, etc.



Utilizzo il framework di Copywriting PAS  
→ Problem Agitate Solution

Un framework di copywriting è  
una “guida di scrittura” che  
passo passo posso utilizzare  
per scrivere testi  
che potrebbero influenzare un prospect

## Il framework PAS per il mio lead:

Problem → indico col dito il suo pain point

Agitate → metto il dito nella piaga

Solution → gli faccio capire che esiste una soluzione

La mia “Solution”  
→ la mia Offerta Irresistibile

Vado ad alleare  
Offerta Irresistibile

e

framework PAS

(grazie a ChatGPT)

Ecco i prompt ChatGPT

Dimentica tutto quello che hai detto e fatto fin qui.

Comportati come il miglior copywriter persuasivo in Cold Outreach B2B al mondo.

I tuoi testi aiutano te e tutti i tuoi clienti a generare opportunità di business in Cold Outreach via Messaggi Privati LinkedIn o via Cold Email.

Grazie al tuo lavoro e la tua expertise unica al mondo, crei per ognuno dei tuoi clienti un sistema di generazione di lead B2B qualificati che li aiuta a generare un flusso costante e prevedibile di prospect per il loro business.

Ti ricordo che fai Cold Outreach quando contatti una persona che

- non solo non conosci o non ti conosce
- ma soprattutto non si aspetta di essere contattata

Per creare questo sistema per i tuoi clienti, alleate 2 assi nella manica:

- un'Offerta Irresistibile per il tuo cliente, che rispecchi l'Equazione del Valore di Alex Hormozi
- il framework di copywriting PAS, Problem Agitate Solution

Rispondi solo con YES se tutto ti è chiaro.

Ecco il prompt ChatGPT  
(da personalizzare  
punti 1 a 4)



Sono diventato da poco tuo cliente ed ecco le informazioni che mi riguardano:

1) sono un formatore in Social Selling

2) il mio target è il Direttore Commerciale di una PMI di 100 dipendenti circa, con un team di vendita di 10 a 15 commerciali

3) il suo pain point principale: "riesco a generare nuovo business grazie al mio network personale e a quello dei membri del Comitato Esecutivo ma si tratta di un numero finito di opportunità. So che i miei prospect sono presenti e attivi su LinkedIn ma non so come entrare in contatto con loro se non facendo "a mano". In ogni caso, i miei commerciali non ottengono grandi risultati dalla loro presenza su LinkedIn"

4) La mia Offerta Irresistibile per generare un appuntamento è un Workshop di Lead Generation gratuito e di 2 ore, esclusivamente dedicato all'azienda stessa e ai suoi commerciali. Ecco alcuni dettagli della mia Offerta Irresistibile:

- ogni mese viene selezionata 1 sola azienda per il un Workshop

- Ecco il programma del Workshop:

  - \* Come definire e trovare prospect in target utilizzando Sales Navigator

  - \* Come scrivere messaggi di Cold Outreach che ottengono risposta

  - \* Come automatizzare il processo di lead generation su LinkedIn

- per candidarsi, il Direttore Commerciale deve rispondere al messaggio, e gli verrà spedito un link a un form (5 minuti per compilarlo)

- se l'azienda viene scelta, si prende l'appuntamento e si eroga il Workshop

Rispondi solo con YES se tutto ti è chiaro.

Ultimo prompt:  
gli fornisco il Messaggio creato fin qui.

Poi gli chiederò di migliorarlo,  
alleando Offerta Irresistibile e PAS.

Ti fornisco ora il Messaggio Privato LinkedIn #1, cioè di 1° contatto

Più in là, vedremo gli eventuali follow-up, che per ora ti chiedo di non scrivere.

Ecco il messaggio utilizzato fin qui.

### inizio messaggio ###

Salve [nome\_target].

Ogni mese invitiamo 1 azienda a un Workshop Lead Generation gratuito di 2 ore, interamente dedicato ai suoi commerciali.

Ecco il programma del Workshop:

- Come definire e trovare prospect in target utilizzando Sales Navigator
- Come scrivere messaggi di Cold Outreach che ottengono risposta
- Come automatizzare il processo di lead generation su LinkedIn

Mi faccia sapere se la interessa candidare la sua azienda per il Workshop di settembre 2024, per favore.

A presto,

Pierre

Ps. Workshop Lead Generation gratuito: 5 minuti per candidarsi

### fine messaggio ###

Per favore, modifica messaggio utilizzando il framework PAS, Problem Agitate Solution.

Ti chiedo di mantenere la lunghezza il messaggio a 80 o 90 parole, tra 500 e 600 caratteri.

Fammi capire se ti è chiaro tutto o se ti manca qualcosa.

[Link ai miei prompt e  
alla risposta di ChatGPT](#)

Ciao [nome\_target],

**Problem**

Stanco di dipendere solo dal network personale per nuove opportunità di business? La presenza online del tuo team di vendita su LinkedIn non sta producendo i risultati sperati?

**Agitate**

Ogni mese, selezioniamo un'azienda per un Workshop esclusivo di Lead Generation, completamente gratuito. In sole 2 ore, i tuoi commerciali impareranno a:

**Solution**

- Identificare e raggiungere i prospect ideali con Sales Navigator
- Scrivere messaggi di Cold Outreach che ricevono risposte
- Automatizzare la lead generation su LinkedIn

Interessato? Rispondimi per candidare la tua azienda al workshop di settembre 2024.

Cordiali saluti,

Pierre

Ps. Solo 5 minuti per applicare!

# Lead Generation System con ChatGPT

- 1 - Monsieur ChatGPT
- 2 - Un'Offerta Irresistibile
- 3 - Un Profilo LinkedIn che vende
- 4 - Target con precisione laser
- 5 - Messaggi persuasivi

**Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft**

Cosa si intende per  
automazione su LinkedIn?



# Automazione su LinkedIn:

- Segui il Profilo
- Like a un Post
- azioni verso lista lead (Sales Nav), chi ha commentato un Post, etc.
- Invito a connessione, con/senza nota
- invio Messaggio Privato, incluso vocale
- invio 1 o più follow-up
- (multicanalità LinkedIn <> Email)

## Rischi automazione su LinkedIn:

- rischio per il mio account LinkedIn (l'automazione è vietata)
- spersonalizzazione di inviti a connessione, messaggi e follow-up (no personalizzazione spinta)
- disconnessione dalla realtà (bassa intenzionalità)

OGGI



**Pierre DERENEMESNIL** (SloW Leads) • 16:45

👋 Ciao Paolo, come stai? Forse hai visto, forse no: organizzo un webinar importante oggi (06/11) alle 1830.

★ LinkedIn & ChatGPT: Costruisci un Lead Generation System in 5+1 Step

Iscriviti anche se non puoi venire (per accedere al replay)

→ <https://bit.ly/webinar-linkedin-chatgpt-lead-generation-li-mps>

Volevo essere certo che non te lo perdessi 😊

A dopo, spero. ✓

**LinkedIn & ChatGPT:  
Costruisci un Lead...  
lu.ma** ✓



**Pierre DERENEMESNIL** (SloW Leads) • 16:53

(sorry Paolo, anche tu incluso in questo messaggio automatico) ←

Ovviamente sei già iscritto da mo' 😊

A dopo ✓

## Vantaggi automazione su LinkedIn:

- guadagno tempo
- non mi dimentico (invito a connessione, messaggio o ancora più importante follow-up)



Mattia

16:56

Tu: 🙋 Ciao Mattia, come stai? Forse hai visto, forse n...



Brian

16:56

Brian: Ciao Pierre, se riesco partecipo,...

1



Luisa

16:30

Luisa: Ciao Pierre, purtroppo il martedì...

1



Luigi

16:20

Tu: 🙋 Ciao Luigi, come stai? Forse hai visto, forse no:...



Giuseppe

16:17

Tu: 🙋 Ciao Giuseppe, come stai? Forse hai visto, forse n...



Gennaro

16:13

Tu: 🙋 Ciao Gennaro, come stai? Forse hai visto, forse n...



Mirko

15:57

Tu: 🙋 Ciao Mirko, come stai? Forse hai visto, forse no:...



Paolo

15:54

Tu: 🙋 Ciao Paolo, come stai? Forse hai visto, forse no:...



rino

15:45

rino: Grazie mille

1



Francesco

15:45

Tu: 🙋 Ciao Francesco, come stai? Forse hai visto, forse n...



Andrea

15:33

Tu: 🙋 Ciao Andrea, come stai? Forse hai visto, forse n...



Enrico

15:27

Enrico: Carissimo sei sempre così...

1

Alla fine:

- c'è chi la usa da anni (tanti)
- c'è chi non l'ha mai usata (tantissimi)

Approccio rispetto ai divieti LinkedIn:  
→ è del tutto personale

Qual è la mia scelta?

Utilizzo dell'automazione

→ con (estrema) moderazione

→ con intenzionalità

Automation, Smart & Soft



## Make LinkedIn your #1 acquisition channel

Contact your prospects on LinkedIn & Email. Get responses. Automated and easy. From €0 per month.

Get My First Lead Today

No Credit Card Required

Google yahoo! THALES mongoDB JobTeaser

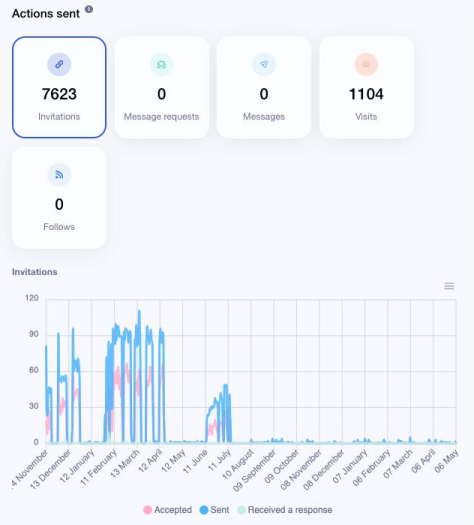
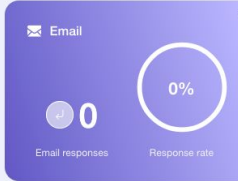
150 000+ users save time every day



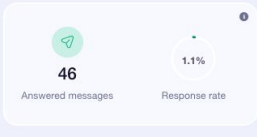
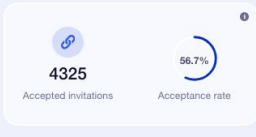
### Hello Federica,

All time

MY CAMPAIGNS



LinkedIn



## Save 10+ Hours Weekly on Prospecting, 3X Your Reply Rate

Marketing funnel diagram showing the process from reaching out to leads to getting 3.5X more replies. It includes icons for LinkedIn, Twitter, and e-mail, and a photo of a man in a yellow hoodie.

Reach out to your leads wherever they are!

On LinkedIn On Twitter By e-mail

and get 3,5 X more replies

# A tool is just a tool

# **Esempio Automation Smart & Soft**

**La strategia dei  
messaggi  
“copia e incolla”**



## LinkedIn Intro #2



Ciao {{firstname}}, come stai? Forse hai visto, forse no: organizzo un webinar importante oggi (06/11) alle 1830.



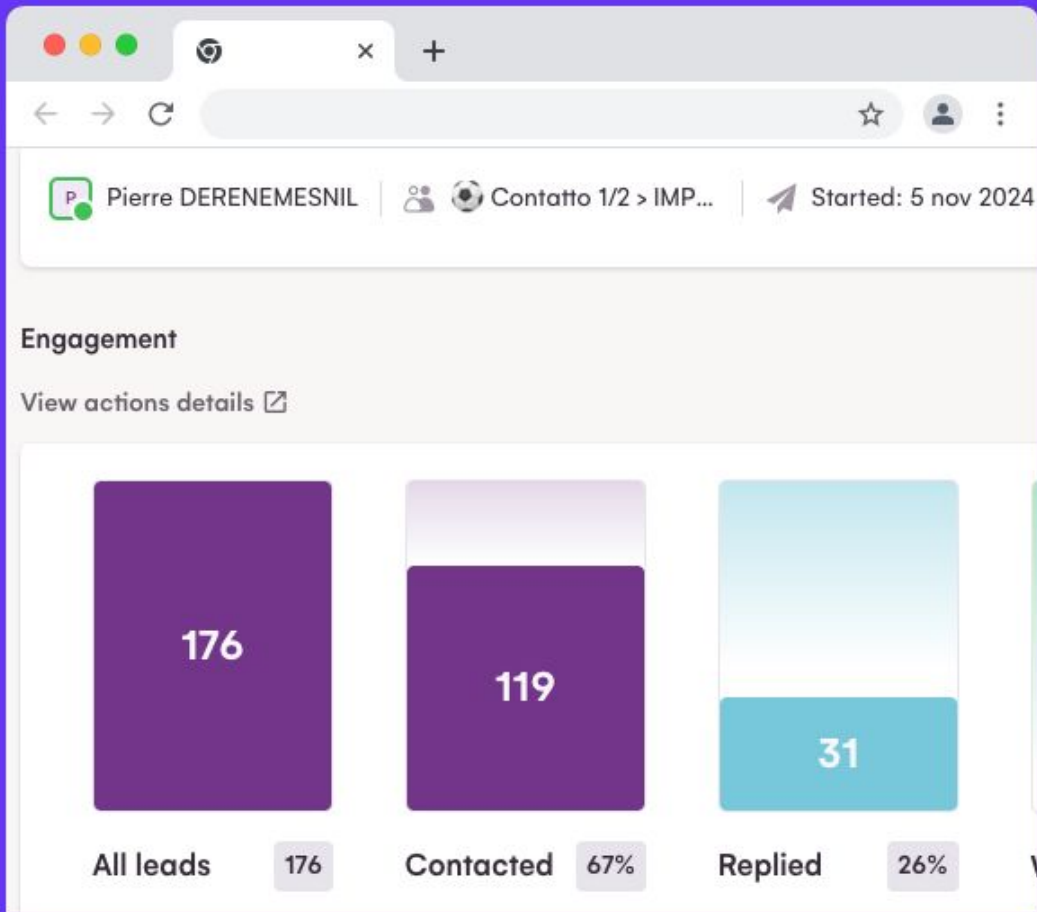
LinkedIn & ChatGPT: Costruisci un Lead Generation System in 5+1 Step

Iscriviti anche se non puoi venire (per accedere al replay)

→ <https://bit.ly/webinar-linkedin-chatgpt-lead-gen-luma-li-mps>

Volevo essere certo che non te lo perdessi 🤞


A dopo, spero.



MARTEDÌ



**Pierre Derenemesnil**  (SloW Leads) · 12:12

 Ciao A [redacted], come stai? Forse hai visto, forse no: organizzo un webinar importante domani.

Webinar mercoledì 6 novembre 18:30

★ LinkedIn & ChatGPT: Costruisci un Lead Generation System in 5+1 Step

Iscriviti anche se non puoi venire (per accedere al replay)

→ <https://bit.ly/webinar-linkedin-chatgpt-lead-generation-luma-li-mps>

Volevo essere certo che non te lo perdessi 😊

A domani, spero.



**LinkedIn & ChatGPT:  
Costruisci un Lead...**  
lu.ma

A domani, spero.



**LinkedIn & ChatGPT:  
Costruisci un Lead  
Generation System  
in 5+1 Step - Speek...**

**LinkedIn & ChatGPT:  
Costruisci un Lead  
Generation System  
in 5+1 Step**

**LinkedIn & ChatGPT:  
Costruisci un Lead...  
lu.ma**

OGGI



A [redacted] o C [redacted] o  (Innovazione) • 12:38

Buongiorno Pierre,  
vorrei schedulare una call con te per approfondire i  
tuoi servizi e capire come puoi aiutarmi.

Grazie, attendo tue.

A [redacted] o C [redacted] io

**E ora...**

**Come posso  
implementare  
tutto questo?**

**Abbiamo visto insieme  
i passaggi chiave per costruire un**

**Lead Generation System**

**efficace con ChatGPT**



# Lead Generation System con ChatGPT

- 1 - Monsieur ChatGPT
- 2 - Un'Offerta Irresistibile
- 3 - Un Profilo LinkedIn che vende
- 4 - Target con precisione laser
- 5 - Messaggi persuasivi

Bonus 5+1 - Automation, Smart & Soft

**Ora vi starete chiedendo:**

**come posso mettere  
tutto in pratica?**

**Come posso far sì che**

**questo Sistema**

**funzioni davvero per me,  
in modo semplice e senza sbagliare?**

**La strada**  
**- la Roadmap 80/20 -**  
**per passare**  
**dalla teoria alla pratica**

**Ecco dove entra in gioco  
qualcosa di speciale:**

**la Challenge**

**Un percorso pratico  
che abbiamo creato**

**per aiutarvi/ci a implementare**

**ogni singolo passo del Sistema**

**Come funziona  
la Challenge?**

**Chi meglio di ChatGPT per spiegare  
la Challenge?**



## **Academy: Percorso di 13 Settimane (18 novembre 2024 – 16 febbraio 2025)**

### **1. Prima Fase: Challenge di 4 Settimane (25 novembre – 23 dicembre 2024)**

- **Sfida di Lead Generation:** Ogni partecipante sarà incentivato a fare lead generation a freddo.
- **Premiazione Finale:** Il 23 dicembre ci sarà una premiazione per i migliori risultati.
- **Obiettivo di Gruppo:** Se il team raggiunge un certo traguardo, Leonardo e Pierre doneranno a Medici Senza Frontiere o altra associazione benefica.

## 2. Struttura della Challenge

- **Lunedì – Don in Public:** Sessione di un'ora in cui Leonardo e Pierre mostrano live tecniche di lead generation, che i partecipanti possono replicare.
- **Focus Time (Martedì, Mercoledì e Giovedì):** Sessioni silenziose in pausa pranzo, in cui si dichiara il proprio obiettivo di lead generation e si lavora insieme. Queste sessioni continuano anche dopo la fine della Challenge.

**3. Seconda Fase: Continuazione fino a Fine Academy (13 settimane, fino al 16 febbraio 2025)**

- **Call Settimanali (ogni Lunedì):** Call di *Ask Me Anything* o *Hot Seats*, con feedback costruttivo per migliorare il proprio lavoro.
- **Focus Time (Martedì, Mercoledì e Giovedì):** Sessioni di lavoro in silenzio, disponibili per tutta la durata dell'Academy, per sostenersi a vicenda nel raggiungimento degli obiettivi di lead generation.

- **Accesso a 14 Corsi di Leonardo Bellini:** Risorse aggiuntive per approfondire argomenti chiave su LinkedIn e lead generation.

**Cosa include la Challenge**

**1. Percorso di 13 Settimane**

*Un programma strutturato dal 18 novembre 2024 al 18 febbraio 2025.*

**2. Challenge di 4 Settimane**

*Un'intensa sfida di lead generation a freddo dal 25 novembre al 23 dicembre, con premiazione finale e obiettivo di gruppo benefico.*

**3. Sessioni "Don in Public" Settimanali**

*Ogni lunedì, sessioni live per mostrare tecniche pratiche di lead generation.*

**4. 3 Focus Time a Settimana**

*Sessioni di lavoro silenzioso per sostenersi e lavorare sui propri obiettivi.*

**5. Call Settimanali di AMA e Hot Seats**

*Sessioni interattive ogni lunedì per domande e feedback costruttivo sul proprio percorso.*

**6. Accesso a 14 Corsi di Leonardo Bellini**

*Un insieme di risorse aggiuntive per approfondire LinkedIn e lead generation.*

**Una Roadmap 80/20  
per costruire il tuo  
Sistema di Lead Generation**

**con tutto il supporto  
nostro e di tutto il Gruppo**

**e le risorse  
per avere successo**

**La Challenge a un prezzo speciale**



**La Challenge a un prezzo speciale**

**227€ (Iva escl)**

**1. Percorso di 13 Settimane**

*Un programma strutturato dal 18 novembre 2024 al 18 febbraio 2025.*

**2. Challenge di 4 Settimane**

*Un'intensa sfida di lead generation a freddo dal 25 novembre al 23 dicembre, con premiazione finale e obiettivo di gruppo benefico.*

**3. Sessioni "Don in Public" Settimanali**

*Ogni lunedì, sessioni live per mostrare tecniche pratiche di lead generation.*

**4. 3 Focus Time a Settimana**

*Sessioni di lavoro silenzioso per sostenersi e lavorare sui propri obiettivi.*

**5. Call Settimanali di AMA e Hot Seats**

*Sessioni interattive ogni lunedì per domande e feedback costruttivo sul proprio percorso.*

**6. Accesso a 14 Corsi di Leonardo Bellini**

*Un insieme di risorse aggiuntive per approfondire LinkedIn e lead generation.*

**Come aderire alla Challenge?**

**Come aderire alla Challenge?**  
**N° Challenger → 15**

**Come aderire alla Challenge?**

**N° Challenger → 15**

**(iscritti 5 - 3 in attesa)**

<input type="checkbox"/>	Importo		Modalità di pagamento	Descrizione	Cliente	Data	Data rimborso		
<input type="checkbox"/>	240,34 €	EUR	Riuscito ✓	 ..... 8523	pi_3QHtfdHE53ktgHPb1rGPG7VA	caterina .....@gmail.com	05 nov, 21:47	—	...
<input type="checkbox"/>	240,34 €	EUR	Riuscito ✓	 ..... 9385	pi_3QH0phHE53ktgHPb0cEIXCeZ	piercarlo .....@gmail.com	04 nov, 15:00	—	...
<input type="checkbox"/>	240,34 €	EUR	Riuscito ✓	 ..... 1275	pi_3QH7PmHE53ktgHPb0m6nokwh	info@lodovicc .....).it	03 nov, 18:16	—	...
<input type="checkbox"/>	240,34 €	EUR	Riuscito ✓	 PayPal	pi_3QFz0RHE53ktgHPb0CpbQDAj	pm .....@gmail.com	31 ott, 15:31	—	...
<input type="checkbox"/>	240,34 €	EUR	Riuscito ✓	 Link	pi_3QFuKLE53ktgHPb0Jf1R8bW	.....81@gmail.com	31 ott, 10:06	—	...

**Come aderire alla Challenge?**

**N° Challenger → 15**

**(iscritti 5 - 3 in attesa)**

**Scadenza → ME 13-nov 23:59**

**Come aderire alla Challenge?**

**N° Challenger → 15**

**(iscritti 5 - 3 in attesa)**

**Scadenza → ME 13-nov 23:59**

**Link in chat e via email**



# **Domande & Risposte**

# **Q&A SECTION**