

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 Survey online
- Compila il template per ICP (Ideal Client Profile)

2 - Ottimizza il Profilo per attirare clienti



Inserisci la tua Unique Value Proposition:

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

ACTIONS:

- Trasforma il tuo Profilo in una Risorsa
- Posizionati come esperto di settore

3 - Trova i tuoi Prospect su LinkedIn



ADVANCED SEARCH

- Configura le tue Buyer Personas
- Salva il tuo ICP nelle tue ricerche
- Ricerca i tuoi Prospect tra i collegamenti di 1° e 2° livello
- Ricerca Prospect tra i gruppi

LINKEDIN SALES NAVIGATOR:

- Attiva trial di LinkedIn Sales Navigator
- Configura le tue Buyer Personas
- Imposta e salva le tue ricerche per Lead e Account

4 - Analizza e Classifica i tuoi Prospect



PROFILE OPTIMIZATION

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 note ai tuoi lead
- Espandi le tue liste con i lead potenziali, consigliati
- Usa l'influenza Sociale per espandere l'elenco 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 se vale la pena contattarli

Build: aggiorna periodicamente il tuo Profilo

Connect: Espandi il tuo network, punta alla qualità, usa la ricerca avanzata

Engage: scrivi contenuti, 1 post al giorno

Convert: definisci la tua social selling cadence

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?