

Creato da:

Data:
Versione:

1. Definisci i tuoi obiettivi di marketing

- Brand awareness
- Lead generation
- Thought Leadership
- Employer Branding
- Talent Acquisition

ACTIONS:

- Allinea il marketing con le vendite
- Condividi obiettivi con le Risorse Umane
- Crea una social media policy

2. 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

3. Definisci il tuo Ecosistema Corporate su LinkedIn

Crea la tua Presenza Corporate su LinkedIn

- Pagina aziendale Globale o Locale
- Pagine vetrina
- Creazione Gruppi proprietari
- Supporto a Gruppi esistenti
- Personal Branding per Manager e Dirigenti

ACTIONS:

- Struttura il tuo ecosistema Corporate su LinkedIn
- Verifica che i dipendenti siano associati alla Pagina aziendale
- Crea eventuali Gruppi e Pagine vetrina
- Aggiungi Scheda Life/Jobs

4. Ottimizza Pagina aziendale

- Ottimizza il titolo
- Ottimizza immagine di sfondo
- Aggiungi un claim /url
- Rivedi descrizione, settore
- Crea Pagine vetrina
- Seleziona 3 hashtag

Crea Profili di Amministratore

- Amministratori
- Analisti
- Annunci promozionali e di lavoro

Ownership & Management

- Chi amministra la pagina aziendale?
- Chi risponde ai commenti?
- Chi monitora gli analytics?

Promuovi la tua Pagina aziendale

Attract:

- coinvolgi i tuoi colleghi
- Inserisci link in email e sul sito
- Utilizza i Badge di LinkedIn

Engage

- Condividi company update
- Favorisci la condivisione
- Monitora le metriche
- Sponsorizza updates

5. Crea il Piano di content Marketing

- Definisci la strategia editoriale
- Sviluppa un piano (creation & curation)
- Crea contenuti TOFU, MOFU, BOFU
- Utilizza formati editoriali differenti

ACTIONS:

- Sviluppa e pianifica contenuti per i 3 stadi del funnel
- Favorisci la condivisione tra i dipendenti

6. Sponsorizza i tuoi Company Update

- Configura Account del Campaign Manager
- Crea Amministratori del tuo Account
- Crea immagini e copy per i tuoi annunci

ACTIONS:

Segui il flusso in 6 step:

1. Definisci obiettivi
2. Target audience
3. Formati Adv
4. Placement
5. Conversion tracking
6. Bidding & Budgeting

- Monitora e ottimizza la campagna

7. Misura l'efficacia in base agli obiettivi

• **Awareness:** quante persone hanno visitato la tua Pagina aziendale? Stai attirando i follower giusti?

• **Consideration:** i tuoi company update sono apprezzati? Qual è il tasso di engagement?

• **Conversion:** quanti Follower hai convertito in appuntamenti, in preventivi e clienti? Quanti Follower sono diventati talenti?

• **Advocacy:** quanti visitatori/Follower sono diventati tuoi Advocate?

ACTIONS: LinkedIn Marketing Routine

- **Audit:** monitora visitatori e follower della pagina aziendale
- **Educate:** condividi contenuti di terze parti (1-2 update al giorno)
- **Publish:** crea contenuti originali (1 company update al giorno)
- **Engage:** rispondi ai commenti, interagisci con i tuoi Follower
- **Promote:** sponsorizza alcuni contenuti, amplia la copertura dei tuoi post
- **Measure:** misura qualità e quantità di visitatori e follower, efficacia degli update
- **Convert:** misura le conversioni (lead e talenti acquisiti) provenienti da LinkedIn

RESULTS: Metriche e KPI

• **Awareness:** quante persone hanno visitato la tua Pagina aziendale?

• **Consideration:** i tuoi Update sono apprezzati? Stai incrementando Follower e tasso di engagement?

• **Conversion:** quanti Follower hai convertito in appuntamenti e clienti? Quanti colloqui di lavoro?

• **Advocacy:** quante notifiche, segnalazioni e condivisioni stai ricevendo da Follower e Influencer?