



Career Coaching

Eddy Girardi

# LinkedIn

Creare e gestire  
un profilo efficace

Guida completa  
per **professionisti e aziende**



EdiSES  
edizioni



Eddy Girardi

# LinkedIn

Creare e gestire un profilo efficace

Guida completa  
per **professionisti** e **aziende**



LinkedIn. Creare e gestire un profilo efficace  
Copyright © 2023 Edises edizioni S.r.l. – Napoli

9 8 7 6 5 4 3 2 1 0  
2027 2026 2025 2024 2023

*Le cifre sulla destra indicano il numero e l'anno dell'ultima ristampa effettuata*

*A norma di legge è vietata la riproduzione, anche parziale, del presente volume o di parte di esso con qualsiasi mezzo.*

L'Editore

*Cover Design and Front Cover Illustration:* Digital Followers S.r.l.

*Progetto grafico:* Digital Followers S.r.l.

*Fotocomposizione:* Edises edizioni S.r.l.

*Stampato presso:* PrintSprint S.r.l. – Napoli

*Per conto della* Edises edizioni S.r.l. – Piazza Dante 89 – Napoli

ISBN 978 88 3622 762 4

**www.edises.it**

---

I curatori, l'editore e tutti coloro in qualche modo coinvolti nella preparazione o pubblicazione di quest'opera hanno posto il massimo impegno per garantire che le informazioni ivi contenute siano corrette, compatibilmente con le conoscenze disponibili al momento della stampa; essi, tuttavia, non possono essere ritenuti responsabili dei risultati dell'utilizzo di tali informazioni e restano a disposizione per integrare la citazione delle fonti, qualora incompleta o imprecisa.

Realizzare un libro è un'operazione complessa e nonostante la cura e l'attenzione poste dagli autori e da tutti gli addetti coinvolti nella lavorazione dei testi, l'esperienza ci insegna che è praticamente impossibile pubblicare un volume privo di imprecisioni. Saremo grati ai lettori che vorranno inviarci le loro segnalazioni e/o suggerimenti migliorativi sulla piattaforma [assistenza.edises.it](mailto:assistenza.edises.it)

# INDICE

<b>INTRODUZIONE</b> .....	1
---------------------------	---

## **Capitolo 1**

### **Impostazione del profilo**

1.1 Scegli una foto profilo professionale .....	5
1.2 Scrivi un sommario differente .....	6
1.3 Imposta un riepilogo efficace .....	8
1.4 Modifica il tuo URL personalizzato .....	10
1.5 Personalizza la visualizzazione del tuo profilo .....	12
1.6 Descrivi le tue esperienze in modo originale .....	13
1.7 Crea un profilo in altre lingue .....	14

## **Capitolo 2**

### **Gestione del profilo**

2.1 Gestisci la rete e le connessioni in modo efficace .....	15
2.2 Partecipa alle discussioni .....	18
2.3 Aggiungi utenti in target .....	18
2.4 Personalizza il tuo invito .....	19
2.5 Convalida le tue competenze .....	20
2.6 Richiedi e scrivi una referenza .....	21
2.7 Gestisci le interazioni in modo efficiente .....	24
2.8 Analizza i dati del tuo profilo .....	26
2.9 La funzione "relationship" .....	27
2.10 Aggiungere le proprie competenze e ottenere i badge .....	27
2.11 I badge come parte di una strategia .....	35



## Capitolo 3

### Gestione dei contenuti

3.1	Tipi di contenuto .....	39
3.2	Identificare il miglior tipo di contenuto per la tua rete .....	41
3.3	Pubblicazione dei contenuti .....	42
3.4	Consigli per creare contenuti coinvolgenti.....	44
3.5	Dodici suggerimenti per i contenuti .....	45
3.6	Gestione degli hashtag.....	53

## Capitolo 4

### Gestione avanzata dei contenuti

4.1	Aggiungi un video di presentazione.....	57
4.2	Come aggiungere un video di presentazione .....	58
4.3	Istruzioni per creare un video di presentazione efficace .....	60
4.4	Modalità Creatore di contenuti: utilizzarla o meno? .....	62
4.5	Vantaggi della modalità Creatore .....	64
4.6	Svantaggi della modalità Creatore .....	65

## Capitolo 5

### Come trovare lavoro sfruttando LinkedIn

5.1	Utilizza l'apposita sezione lavoro .....	67
5.2	Verifica la completezza del tuo profilo professionale.....	68
5.3	Cerca manualmente i profili dei reclutatori .....	69
5.4	Cerca i post nel feed notizie .....	70
5.5	Gestione strategica della rete.....	70
5.6	Non dimenticare i follow-up con i responsabili delle assunzioni ..	72
5.7	Diventa visivo .....	72
5.8	Sii presente e attivo.....	73
5.9	Non dire che sei alla ricerca di nuove opportunità professionali...	74

5.10 Ripulisci gli altri social media .....	74
5.11 Presta attenzione alla scelta della foto profilo .....	76
5.12 Amplia i tuoi orizzonti professionali .....	77

## Capitolo 6

### Gestione aziendale di LinkedIn

6.1 Creare una pagina aziendale su LinkedIn.....	79
6.2 Procedura di creazione di una pagina aziendale .....	82
6.3 Regole per una gestione efficace di una pagina aziendale... ..	86
6.4 La pubblicità su LinkedIn .....	87
6.5 Come fare pubblicità su LinkedIn .....	95
6.6 Programmare i contenuti e ottimizzare il tempo.....	103
6.7 LinkedIn Premium: serve averlo? .....	107
6.8 LinkedIn Premium per aziende e recruiter.....	109

## Capitolo 7

### Errori da non commettere

7.1 Condividere troppe informazioni personali .....	113
7.2 Essere auto-promozionali .....	114
7.3 Non seguire i gruppi .....	114
7.4 Rispondere in modo poco professionale ai commenti e gestire negativamente le critiche .....	115
7.5 Avere account multipli .....	115
7.6 Dimenticare che siamo persone e non curriculum .....	116
7.7 Aggiungere utenti solamente per fare numero.....	116
7.8 Non avere i tuoi dipendenti associati all'azienda .....	117

<b>Conclusioni</b> .....	119
--------------------------	-----

<b>L'Autore</b> .....	121
-----------------------	-----





*“La pazienza, la perseveranza e il sudato lavoro  
creano un’imbattibile combinazione per il successo”*

Napoleon Hill



# INTRODUZIONE

Non molti lo sanno ma LinkedIn è una delle piattaforme social più vecchie presenti nel web: è sufficiente pensare che è nata ancora prima di Facebook, YouTube e Twitter.

La piattaforma viene lanciata ufficialmente il 5 maggio 2003 dal suo fondatore Reid Hoffman con l'obiettivo di mettere in contatto lavoratori ed aziende.

Alla fine del primo mese di attività LinkedIn può contare su un totale di soli 4.500 membri iscritti, ma il team dei fondatori, composto da dirigenti esperti, non si scoraggia e continua a lavorare per far sì che LinkedIn inizi ad ottenere gli investimenti necessari per crescere, farsi conoscere ed affermarsi nel grande pubblico.

Nel 2004 viene fatto il primo grande passo, ossia l'introduzione di una rubrica personale per invitare amici e colleghi ad utilizzare la piattaforma: iniziano così a formarsi i gruppi e in breve LinkedIn arriva al primo milione di iscritti.

L'anno successivo vengono presentati sia i primi servizi premium sia gli abbonamenti e le opzioni a pagamento per le aziende, per aiutare a trovare più facilmente i profili di interesse.

Nel frattempo, LinkedIn continua a crescere e nel 2006 vengono introdotti i profili pubblici di ogni utente e la funzione "persone che potresti conoscere" per aumentare i contatti, ottenere maggiore visibilità e far crescere la possibilità di trovare un nuovo lavoro.



Nel 2010 il numero di iscritti supera i 90 milioni, ma la vera svolta avviene solo nel 2012 grazie al rilascio di un'importante release che porta al cambiamento e alla semplificazione dell'interfaccia: i nuovi layout risultano essere molto più intuitivi ed immediati per l'utente finale.

Questo produce un nuovo e vertiginoso aumento di utenti.

Nel 2016 Microsoft acquista LinkedIn per 26 miliardi di dollari, facendola così diventare la sua prima piattaforma social e il network professionale più esteso, con oltre 500 milioni di utenti iscritti.

Ad oggi LinkedIn conta oltre 830 milioni di iscritti in tutto il mondo (dati aggiornati a giugno 2022) e l'interesse di ricerca per il termine "LinkedIn" è aumentato di oltre il 212% negli ultimi 12 anni.

In Italia LinkedIn è uno strumento ormai affermato con una comunità che supera i 22 milioni di membri attivi, di cui il 57% uomini e il 43% donne.

Nonostante questi numeri, molti degli utenti non hanno ancora compreso lo scopo e gli obiettivi di questa piattaforma e spesso la utilizzano in modo poco professionale e per niente proficuo, non sfruttando così appieno tutte le sue potenzialità.

## **A chi è rivolta questa guida?**

- Il tuo profilo è impostato correttamente in ogni sua parte?
- Le persone che fanno riferimento alla tua nicchia ti trovano tra i primi risultati?
- Hai ricevuto almeno 4 segnalazioni negli ultimi 6 mesi?

- Il 90% degli inviti che inoltri per ampliare la tua rete vengono poi accettati?
- La tua rete è composta esclusivamente da persone che sono interessate ai tuoi contenuti, alla tua attività, ai tuoi servizi o alla tua immagine professionale?
- Hai strutturato negli ultimi 6 mesi una gestione mirata dei contenuti in base al livello di interesse del tuo pubblico?
- Il tuo profilo compare tra i primi nella ricerca anche fuori dall'Italia?

Se hai risposto in modo negativo ad una sola di queste domande, questo manuale fa al caso tuo.

Lo scopo di questa guida è, infatti, quello di spiegare in modo immediato e con un linguaggio semplice e chiaro come impostare prima e gestire poi in modo corretto il proprio profilo LinkedIn in base ad un obiettivo prefissato.

Ciò risulterà sicuramente utile sia per chi vuole trovare un nuovo lavoro sia per creare una propria rete di contatti, ma anche per reclutatori e/o responsabili del personale, per ricercare e contattare possibili candidati interessanti e che soddisfino le esigenze di mercato.

La guida sarà utile anche a coloro che vogliono rafforzare la propria reputazione in ambito professionale, sviluppare nuove relazioni o valutare altre opportunità di carriera.

Il testo è suddiviso in sette capitoli, ognuno dei quali contiene tutti i trucchi e le indicazioni utili per ottimizzare e sviluppare in modo strategico e corretto il proprio profilo.

Cominceremo con le impostazioni base per addentrarci poi nella gestione dapprima del profilo e poi dei contenuti; ti spiegherò quali sono le azioni utili per cercare un nuovo lavoro, ma

anche come le aziende organizzano la ricerca e il reclutamento delle risorse; termineremo il nostro percorso con una parte utilissima, interamente dedicata agli errori da non commettere su LinkedIn.

# 1

## Impostazione del profilo

*Dato che la prima cosa che un utente vede oltre a un contenuto è proprio il tuo profilo, lo scopo principale è quello di curarlo al meglio, pensando a ciò che le persone cercano.*

*I dati statistici dicono che LinkedIn è una piattaforma utilizzata con molta parsimonia, con una media di 17 minuti al mese: per avere un impatto positivo abbiamo dunque solo pochi minuti e per questa ragione dobbiamo sfruttare al massimo ogni azione che ci permetta di lasciare un segno.*

---

### 1.1 Scegli una foto profilo professionale

La foto del profilo rappresenta il tuo biglietto da visita per cui non può essere scelta casualmente ma, deve avere delle caratteristiche ben precise: deve essere realistica e attuale; perciò, evita ritratti ritoccati o particolarmente datati e aggiornala spesso.

Ciò è fondamentale perché se succede, ad esempio, che prima di una riunione il cliente visiti il tuo profilo per poterti individuare ma tu hai impostato una foto vecchia o che non ti rappresenta appieno, potrebbe crearsi una situazione spiacevole, il tuo interlocutore potrebbe non riconoscerti facilmente.

Altra importante caratteristica del tuo scatto è che dovrebbe essere in primo piano, in modo tale da facilitare coloro che ti



cercheranno all'interno della piattaforma; evita foto a figura intera e prediligi un'inquadratura che incornici il viso, dalla testa ad appena sotto le spalle, un po' come le foto tessera.

Altro punto cardine è la qualità della foto: il tuo obiettivo è apparire professionale e affidabile per cui le foto realizzate in casa o di scarsa qualità dovrebbero essere evitate. Se non hai la possibilità di rivolgerti ad un buon fotografo, evita di scattare la foto in ambienti bui o con luci troppo calde o troppo fredde che andrebbero a modificare i colori reali: scatta piuttosto una foto con la luce naturale, magari all'esterno.

Ricordati di fare molta attenzione allo sfondo: non dovrai infatti usare colori troppo forti, fantasie con parole o forme geometriche che confondono e possono essere fonte di distrazione. Preferisci invece uno sfondo neutro, di un colore unico, che sia bianco, nero o anche colorato.

Un'ultima cosa, fai attenzione alla tua espressione, che sia adeguata al contesto, cordiale e professionale; evita foto completamente inespressive o eccessivamente serie. Per aiutarti, pensa al tuo pubblico di riferimento.

## 1.2 **Scrivi un sommario differente**

Il sommario è quel testo di 220 caratteri che si trova sotto il tuo nome e cognome. Essendo inserito in una posizione strategica viene visto da tutti coloro che visionano un nostro aggiornamento o da chi cerca i nostri riferimenti attraverso un motore di ricerca come Google: rappresenta quindi il testo più importante per far capire chi siamo e cosa facciamo realmente.

Come compilarlo? Il sommario è il primo testo che viene letto, ancora prima che qualcuno decida di cliccare sul nostro profilo, insieme al nostro nome e alla nostra foto può convincere o meno qualcuno che siamo la persona giusta; solo cliccando sul nostro profilo si potranno poi vedere tutti gli altri dettagli. L'errore più comune è quello di inserire in questo campo la sola qualifica aziendale: questo fa perdere diverse opportunità.

Il mio consiglio è quello di compilare un sommario creativo e diverso rispetto al solito format standard utilizzato dalla maggior parte degli utenti: sfrutta al massimo tutto lo spazio a disposizione e crea uno slogan personalizzato chiaro ed immediato che ti identifichi al meglio. La frase che sceglierai permetterà a chiunque di capire meglio chi sei e che cosa fai; cerca infine di essere accattivante sia per il tuo target che per l'algoritmo di ricerca. Oltre a questo, ti suggerisco comunque di inserire il ruolo che hai in azienda.

**Un esempio può essere questo:** *Facebook Marketing Expert | Social Media Manager | Speaker | Autore*

Si tratta infatti di una headline concisa, concreta ed esaustiva, che sicuramente aiuterà a posizionarti positivamente anche tra le ricerche Google. Se vuoi essere ancora più creativo puoi utilizzare dei simboli speciali come frecce o spunte: queste cattureranno lo sguardo di chi legge e attireranno l'attenzione verso il tuo profilo. Quello che non può mancare sono dei termini o **keywords** che rendano comprensibile al motore di ricerca e al lettore in cosa consiste realmente il tuo lavoro.

## 1.3 Imposta un riepilogo efficace

Il riepilogo su LinkedIn, detto anche *Summary* oppure *Informazioni*, è il primo testo che viene letto dopo aver aperto il profilo di un utente.



**Eddy Girardi** · 1°  
MySQL Developer | Social Media Manager  
Marostica, Veneto, Italia · Informazioni di contatto  
Più di 500 collegamenti  
 21 collegamenti in comune  
Messaggio Altro

---

**Informazioni**

Aiuto persone come te ad utilizzare le migliori strategie per ottenere maggiore visibilità ed un miglior engagement aumentando così la possibilità di guadagnare nuove collaborazioni con piccoli e grandi brand.

► QUALCOSA SU DI ME

Esso rappresenta una sintetica descrizione di sé stessi, della città e del settore in cui si opera o si desidera operare. Si tratta in sostanza di un biglietto da visita con cui ci presentiamo al nostro target e per questo è necessario che sia ben curato nella forma e nella sostanza.

### Il riepilogo deve mettere alla luce i seguenti elementi:

- chi sei;
- cosa fai;
- quali competenze possiedi;
- come lavori;
- cosa puoi offrire;
- come puoi aiutare il tuo interlocutore;
- come contattarti.



**Guide pratiche per chi cerca un lavoro o vuole ridefinire il proprio progetto professionale, per chi vuole promuovere se stesso o la propria azienda attraverso i social.**

Spiegare in modo immediato e con un linguaggio semplice come impostare e gestire in maniera corretta il proprio **profilo LinkedIn** è l'obiettivo di questa guida.

Il testo si rivolge sia a chi vuole **trovare un nuovo lavoro** sia a chi intende **creare una rete di contatti**, ma anche a **reclutatori e/o responsabili del personale**, a quanti vogliono **rafforzare la propria reputazione** in ambito professionale, **sviluppare nuove relazioni** o **valutare altre opportunità di carriera**.

Il testo riporta tutti i trucchi e le indicazioni pratiche per ottimizzare in modo strategico il proprio profilo e gestire i contenuti, descrivendo le azioni utili per cercare un nuovo lavoro, ma anche il percorso che le aziende attuano per il **reclutamento delle risorse**.

## Nella stessa collana



**Instagram**  
Fai decollare  
il tuo profilo



**TikTok**  
Fatti sentire  
prima degli altri



**EdiSES**  
edizioni

Seguici sui social



edises.it



€ 16,00

