



Progetto LinkedIn Personal Branding

LORENZO CAMPANI

OTTIMIZZAZIONE

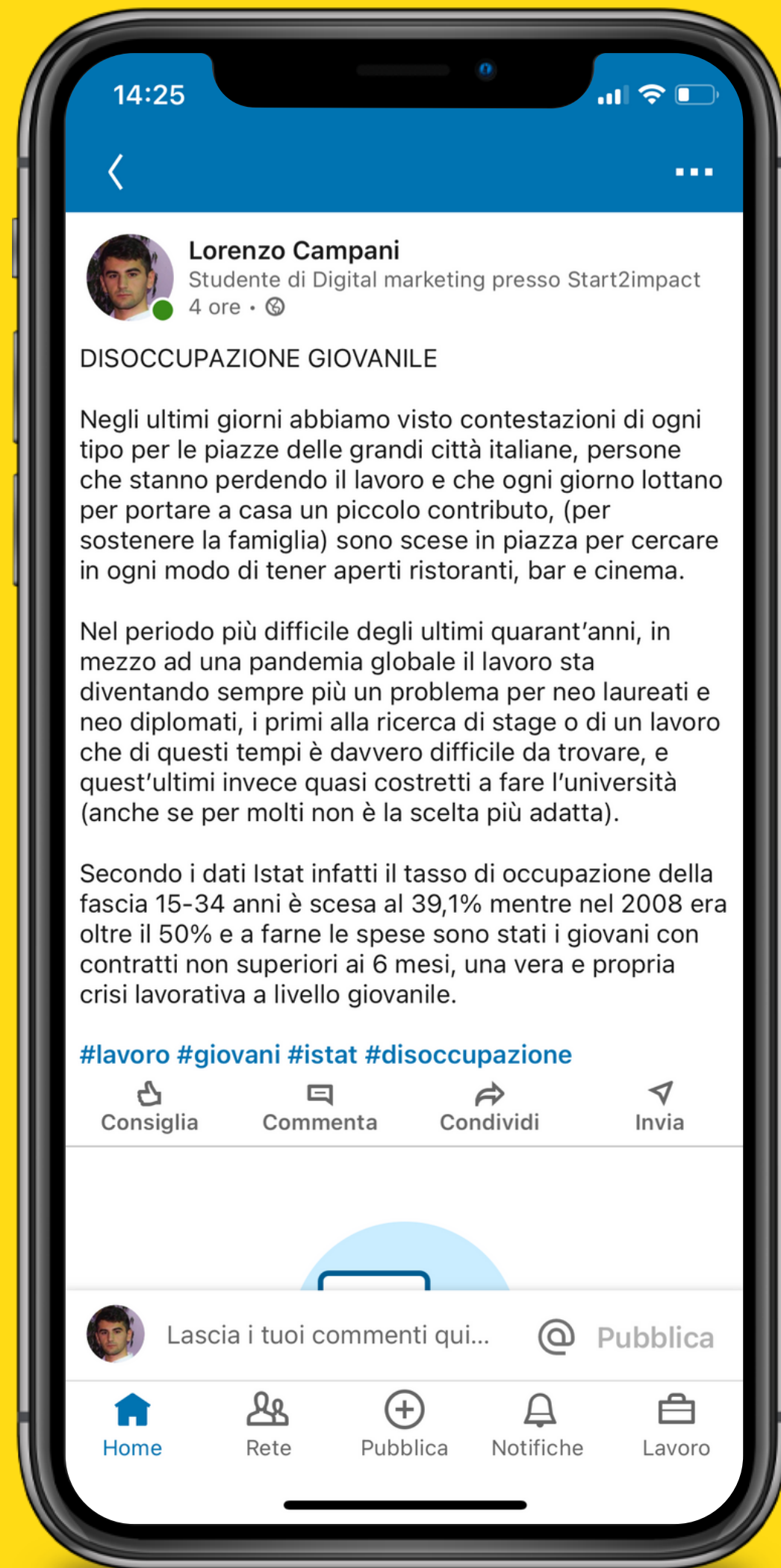
TARGET: ragazzi dai 18 ai 26 anni, quindi studenti o giovani lavoratori che stanno cercando la propria strada nel mondo del lavoro.

OBIETTIVI: spronare i ragazzi a inseguire i propri obiettivi, e a raggiungere un successo personale, parlando di un argomento ormai importante come la difficoltà nel trovare lavoro per i giovani.

MERCATO: lavoro giovanile e cambiamento personale.

LINK: <https://www.linkedin.com/in/lorenzocampani/>



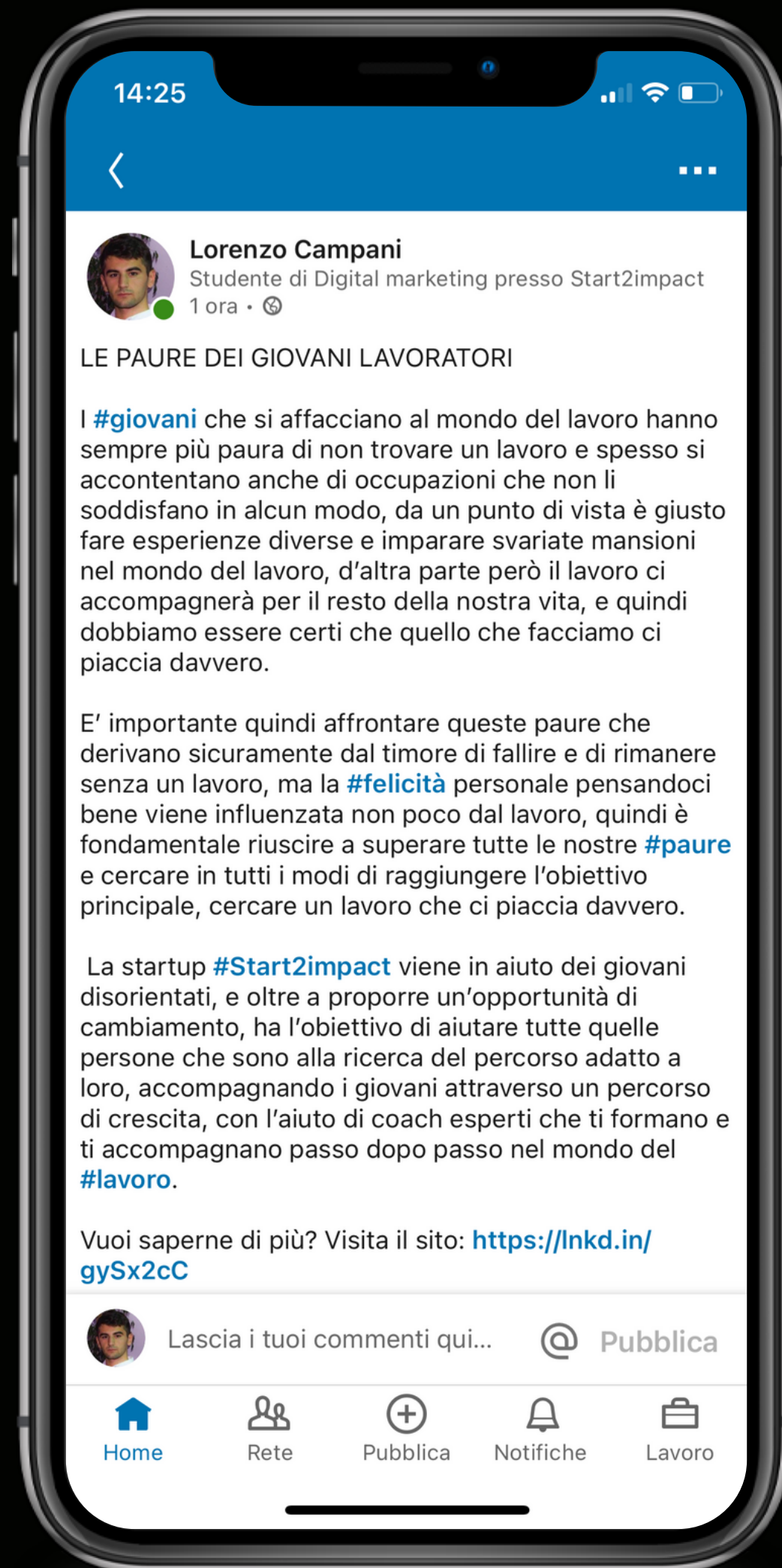


POST 1

Nel primo post ho deciso di parlare della disoccupazione giovanile, argomento che attira molta attenzione soprattutto in un momento come questo di estrema difficoltà.

Ho utilizzato dati Istat per aumentare la mia credibilità, e utilizzato hashtag per raggiungere più persone possibili interessate all'argomento.





POST 2

Per il secondo post ho scelto di parlare delle paure dei giovani lavoratori, argomento che richiama sicuramente all'attenzione.

Dopo aver spiegato in breve il problema, ho parlato di start2impact e l'ho presentata come una possibile soluzione.

Infine ho aggiunto una CTA con lo scopo di pubblicizzare questa "soluzione".





POST 3

In questo terzo post ho deciso di utilizzare l'articolo scritto da me per il progetto scrittura (quindi utilizzo cta e alcune tecniche di persuasione)

L'articolo parla dei passi necessari a raggiungere il successo personale, e quindi a credere sempre in se stessi.

All'interno dell'articolo si parla anche di Mindset, un piccolo anticipo del prossimo post.



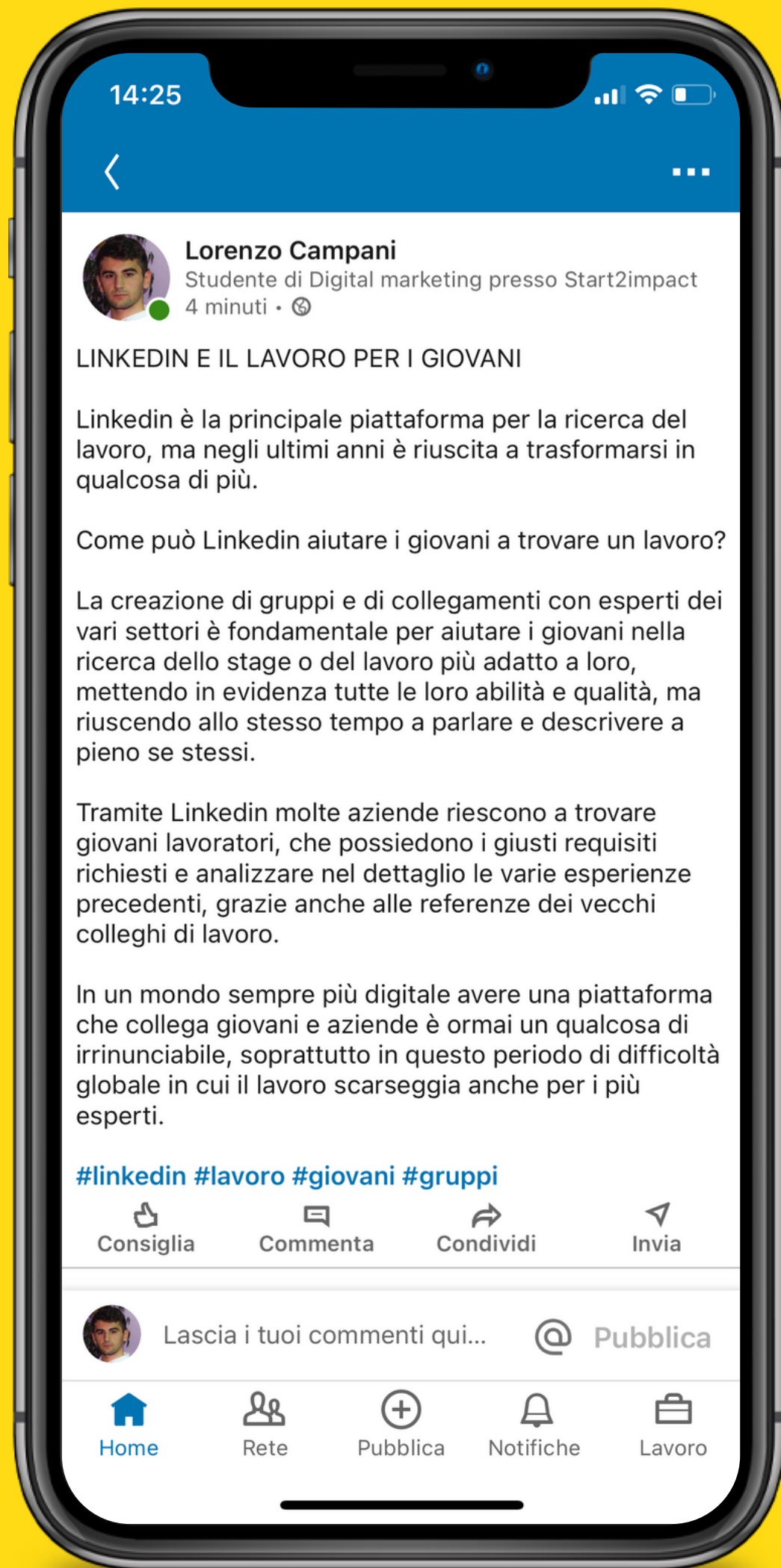


POST 4

In questo post ho deciso di parlare del mindset, visto che non tutti sanno cos'è e come si può migliorare.

Dopo aver fatto una piccola presentazione, ho consigliato questo video che spiega perfettamente cos'è il mindset.





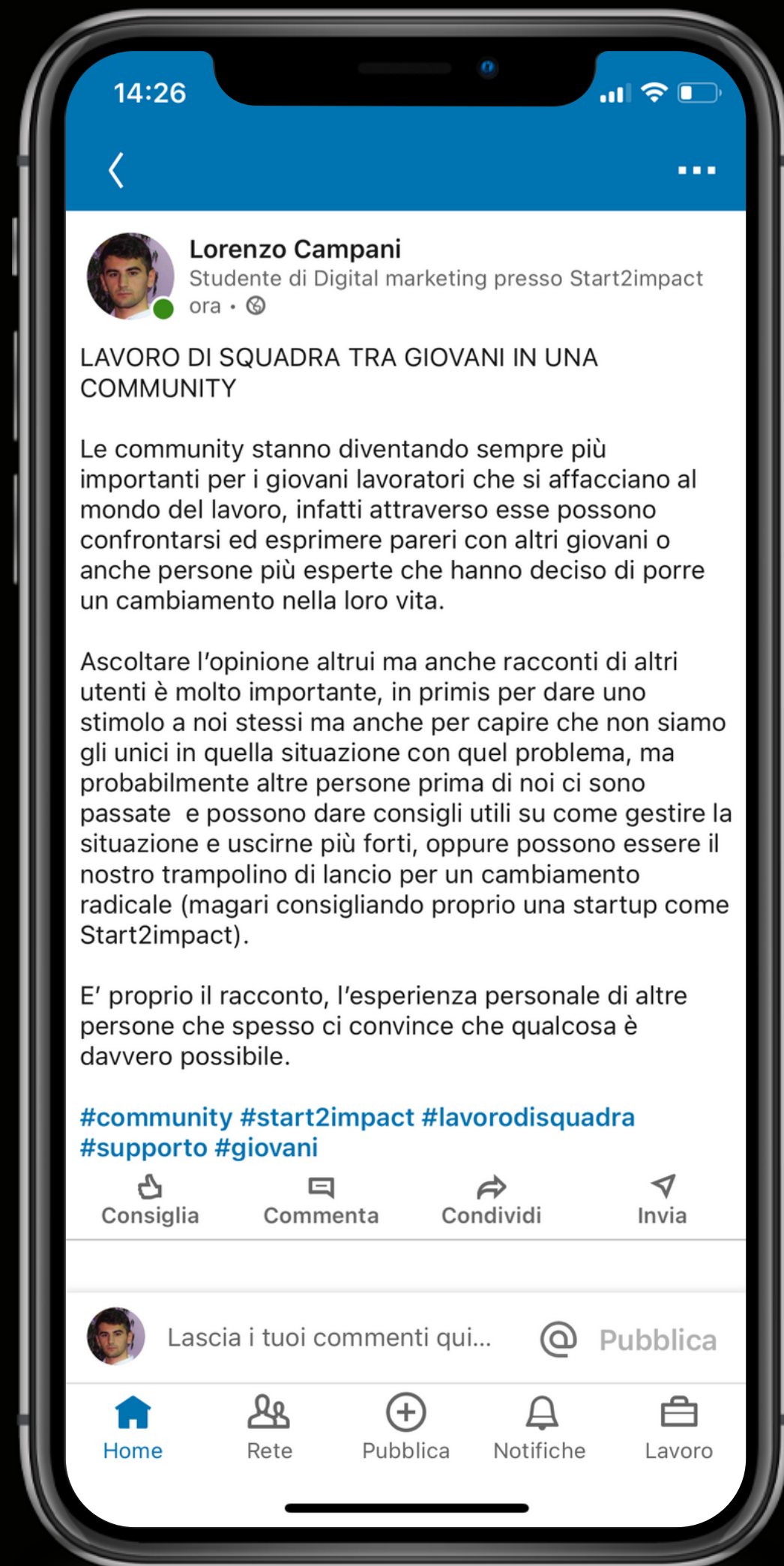
POST 5

Nel quinto post ho parlato di come linkedin aiuti i giovani a trovare lavoro riuscendo anche a collegare le persone attraverso i gruppi.

Ho posto una domanda e ho cercato di rispondere in breve per facilitarne la lettura e aumentarne l'interesse.

Anche qui ho utilizzato degli hashtag finali.





POST 6

Infine come ultimo post ho scelto di parlare del lavoro di squadra, argomento che reputo fondamentale per la crescita personale di ogni giovane.

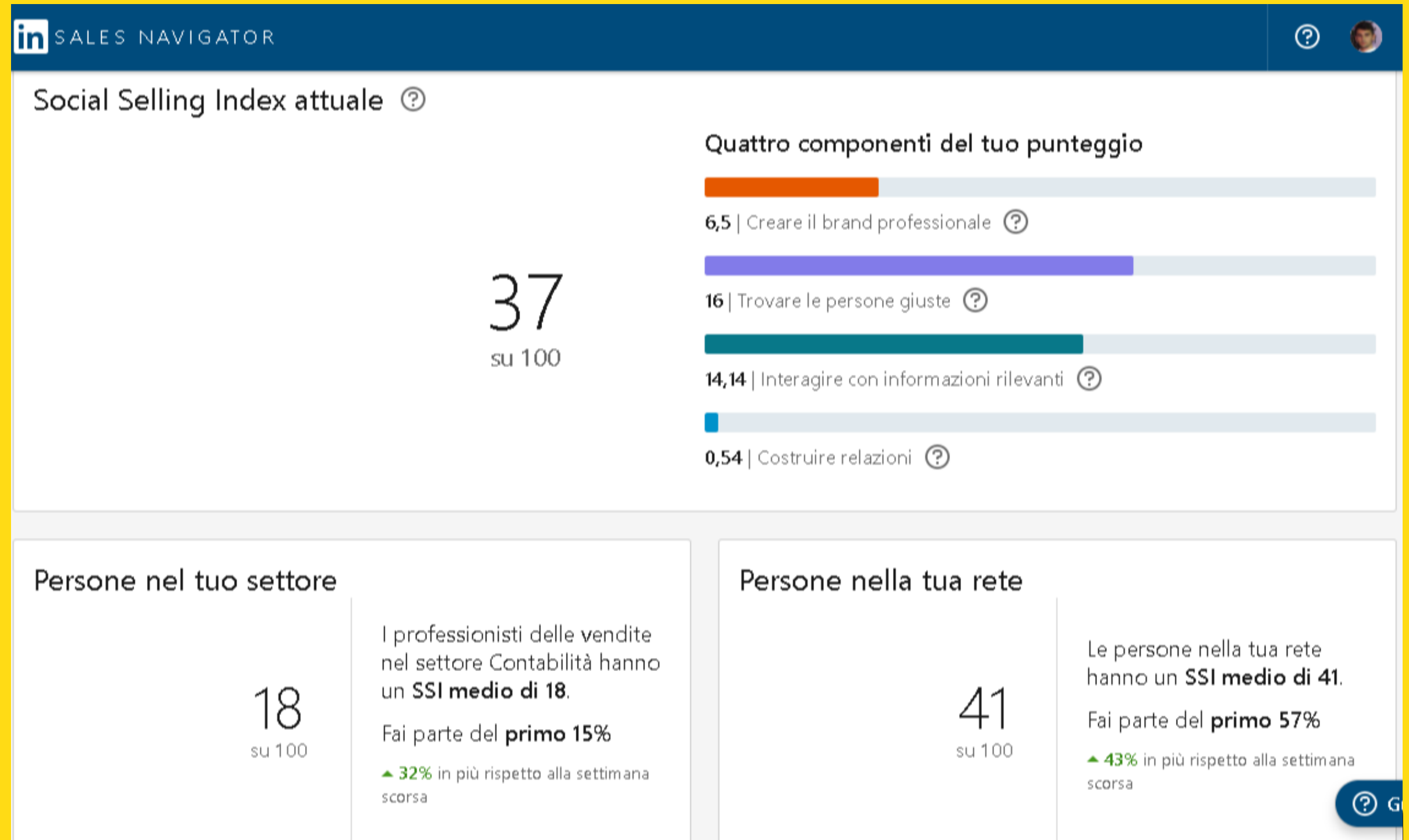
Ho diviso il testo in 3 paragrafi per facilitare la lettura, e ho aggiunto hashtag nella parte finale.



SOCIAL SELLING INDEX

Terminata l'ottimizzazione del profilo e iniziato un processo di crescita il mio SSI attuale è di 37 su 100

- Creare il brand professionale-6,5
- trovare le persone giuste-16
- interagire con informazioni rilevanti-14,14
- costruire relazioni-0,54



SOCIAL SELLING INDEX

Creare il brand professionale: 6,5 è un punteggio medio-basso, quindi nelle prossime settimane cercherò di alzarlo il più possibile inserendo competenze o pubblicando contenuti interessanti e coinvolgenti.

Trovare le persone giuste: le persone con cui mi sono collegato sono per il 90% studenti di start2impact, e il restante sono persone affermate che lavorano nel digitale o hanno studiato digital marketing, quindi mi basterà continuare ad allargare la mia rete.

Interagire con informazioni rilevanti: per aumentare questo dato continuerò ad interagire con i post, per dare la mia opinione sul contenuto nel modo più professionale possibile.

Costruire relazioni: questo è sicuramente il dato più basso ma avendo iniziato ad usare il profilo da pochi giorni ho margini di miglioramento molto elevati, continuerò a commentare e instaurare relazioni con collegamenti di 2 e 3 grado.

