



Regolamento Europeo 2016/679



**COME PROMUOVERE LA PROPRIA IMMAGINE
RISPETTANDO IL REGOLAMENTO EUROPEO 2016/679
COMUNICAZIONE E TUTELA DEI DATI PERSONALI NELL'ERA DIGITALE**

**SEMINARIO FORMATIVO
SULLA PROTEZIONE DEI
DATI PERSONALI**

**CENTRO CONGRESSI SGR RIMINI
18 Dicembre 2019**

**Business Development Manager
Social Strategy
Business & LinkedIn Expert**



Cos'è il social selling e su quali pilastri si fonda

Linee guida e una panoramica del contesto
in cui nasce l'esigenza di questa strategia.

AGENDA

- ✓ **Perché il Digitale?**
- ✓ **Perché il Social Selling?**
- ✓ **Perché LinkedIn?**
- ✓ **Rock Your Profile**

Perché il Digitale?

JAN
2019

DIGITAL AROUND THE WORLD IN 2019

THE ESSENTIAL HEADLINE DATA YOU NEED TO UNDERSTAND GLOBAL MOBILE, INTERNET, AND SOCIAL MEDIA USE

TOTAL
POPULATION



7.676

BILLION

URBANISATION:

56%

UNIQUE
MOBILE USERS



5.112

BILLION

PENETRATION:

67%

INTERNET
USERS



4.388

BILLION

PENETRATION:

57%

ACTIVE SOCIAL
MEDIA USERS



3.484

BILLION

PENETRATION:

45%

MOBILE SOCIAL
MEDIA USERS



3.256

BILLION

PENETRATION:

42%



we
are
social



we
are
social

Elezione Papa Benedetto XVI: 19/4/2005



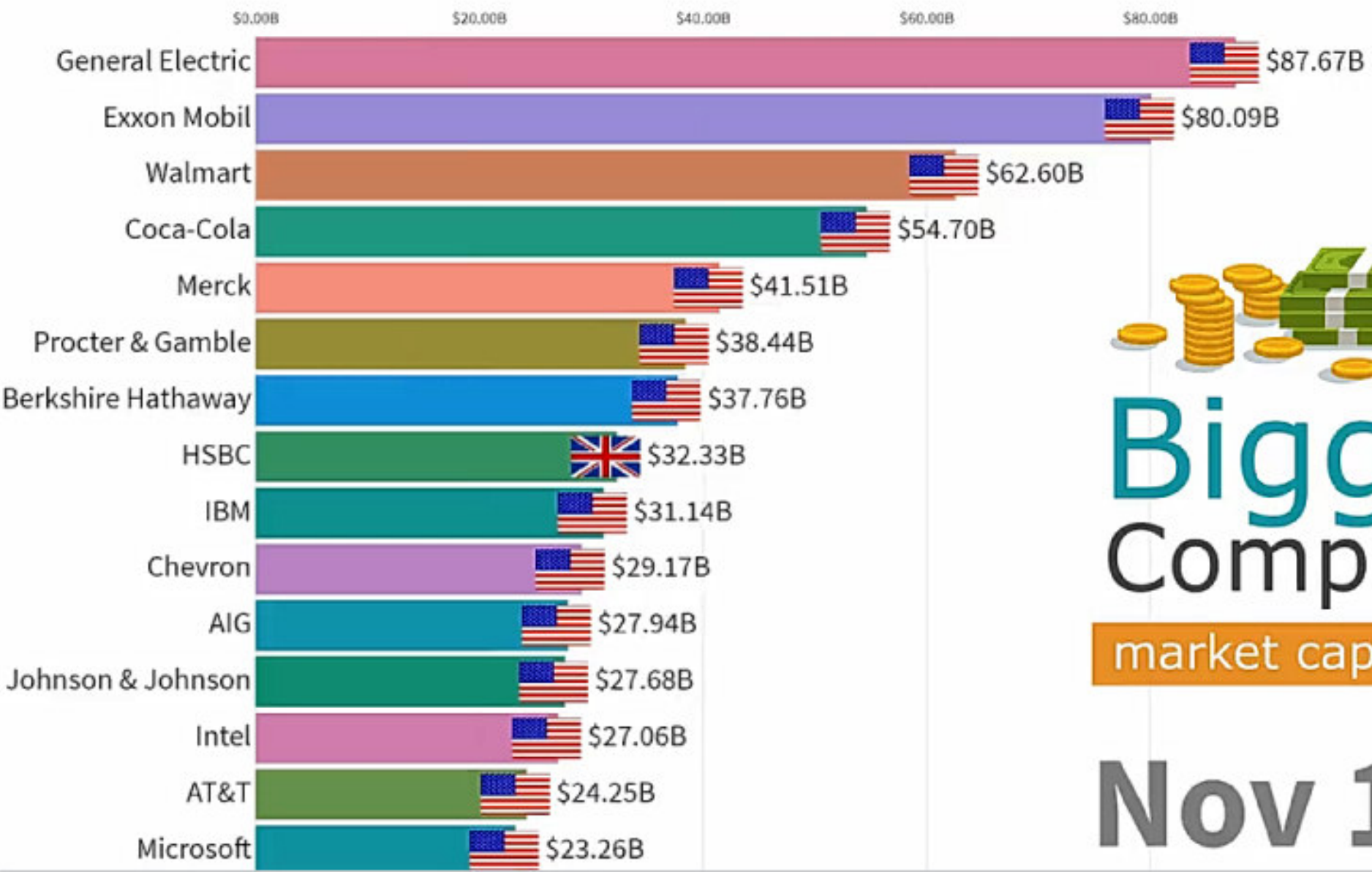


Elezione Papa Francesco: 13/3/2013

Il Digitale è ciò che ha
causato la scomparsa di più
della metà delle aziende
nella lista di Fortune 500
del 2000 ad oggi.

Pierre Nanterme
CEO di Accenture
Dimesso dal gennaio 2019

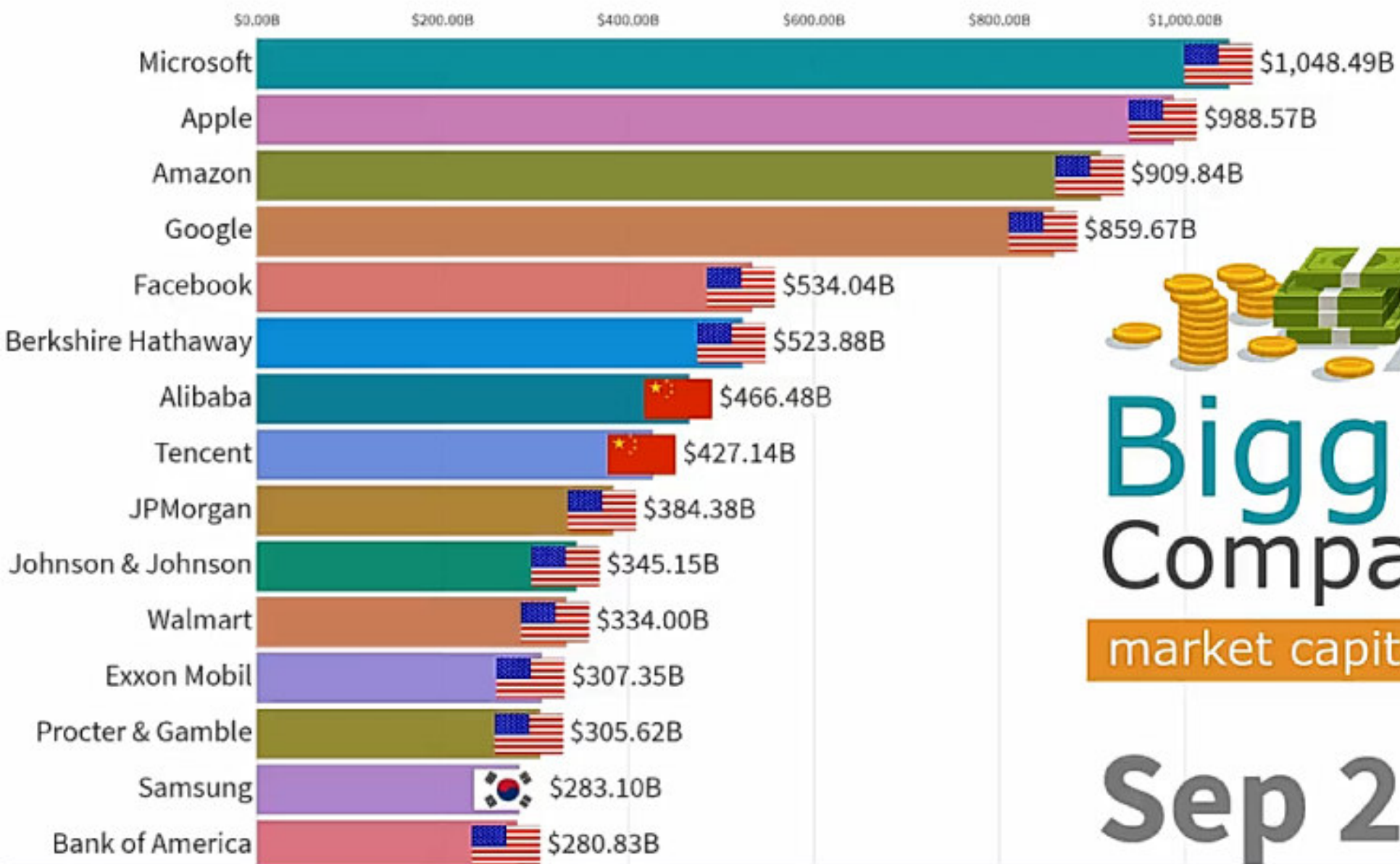




Biggest Companies

market capitalization

Nov 1993



Biggest Companies

market capitalization

Sep 2019

Perché il Social Selling?

Come si è evoluta la vendita

Porta a Porta

Database
Contatti a Freddo
Fiere

CRM
Email/Inmail
Social Networking
Webinars



... perché il nostro processo di acquisto sta cambiando:



75%

degli **acquirenti B2B** usa i **social networks** per cercare prodotti e persone

6.8

Persone coinvolte in un processo di acquisto B2B



90%

di decisori che **non rispondono** ad un contatto a freddo

57%

del **processo di vendita** si completa prima che il venditore sia coinvolto



FONTI:

Gartner

IDC ANALYZE THE FUTURE

Forbes

Il Social Selling è semplicemente il processo digitale che aiuta i Social Buyers a convertirsi in vostri clienti.

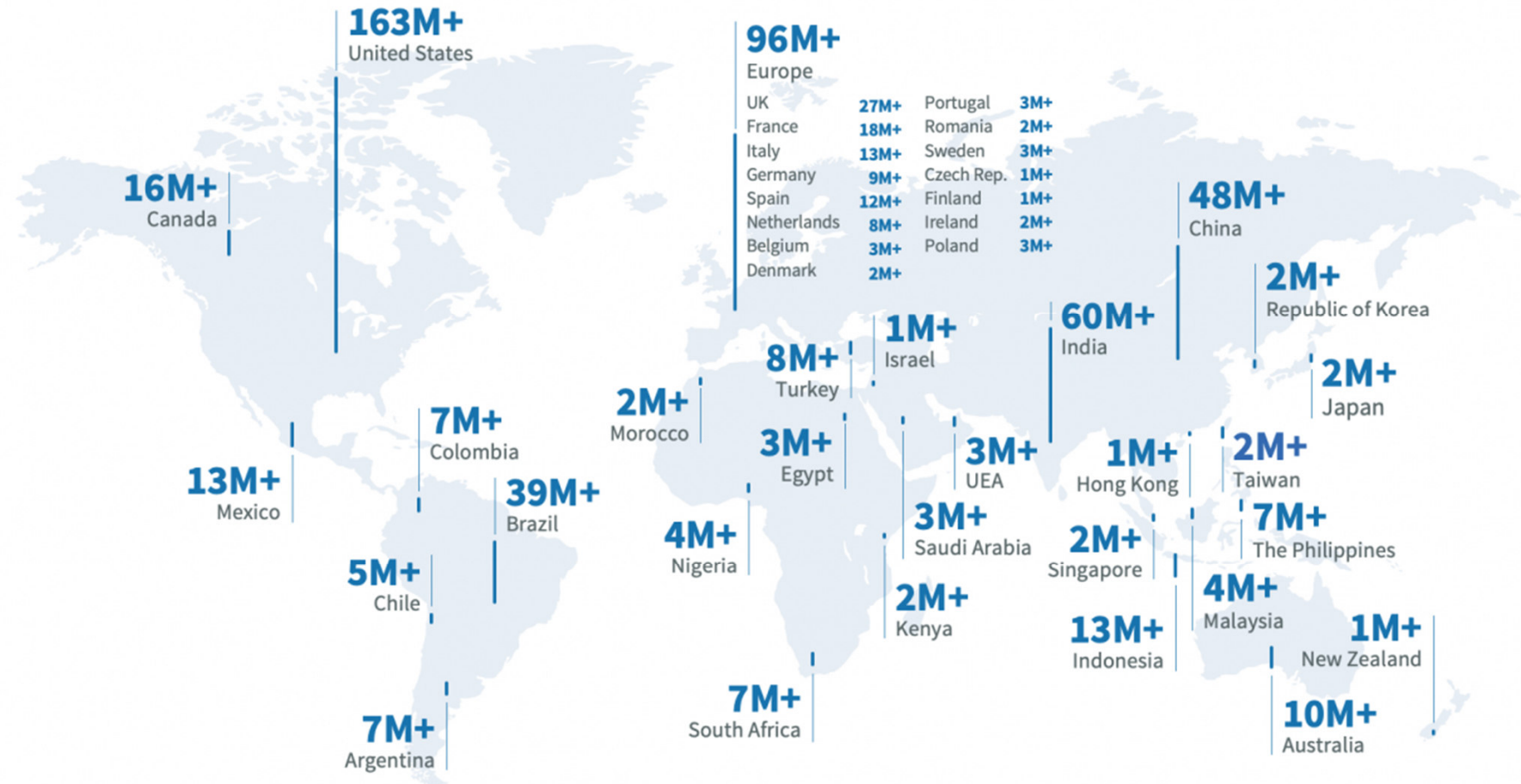
I commerciali hanno bisogno di apprendere nuove tecniche per incontrare ed arrivare ai propri clienti attraverso le reti social con le finalità di creare e condividere informazioni valide e creare un Network professionale.



Perché usarlo?

Linked .





Qualche dato sull'utilizzo di LinkedIn nel mondo e in Italia

645 milioni di utenti in più di **200 paesi**

Circa **2** utenti nuovi **ogni secondo**

Più del **70%** degli utenti sono al di fuori degli Stati Uniti

180 milioni di utenti in **Nord America**

96 milioni di utenti in **Europa**

92 milioni di utenti in **America Latina**

13 milioni di utenti in Italia

* Dati
forniti da
LinkedIn
Settembre
2019

I Numeri in Italia



12M+
Utenti



483k+
Aziende

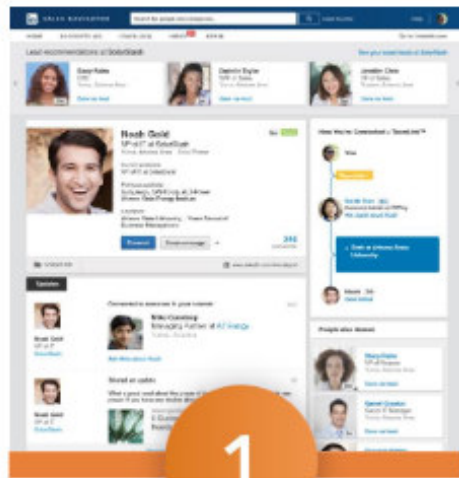


480k+
Offerte di Lavoro



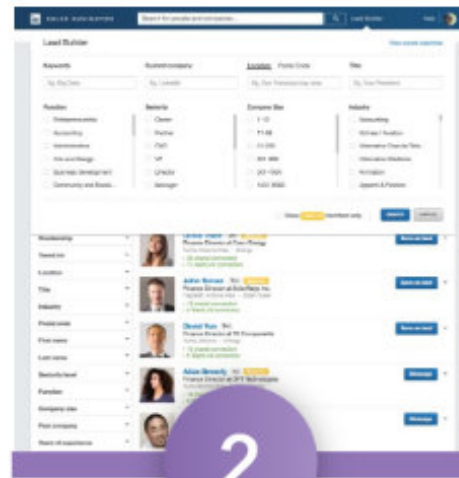
Come migliorare il proprio profilo e quello della propria azienda?

I pilastri del Social Selling



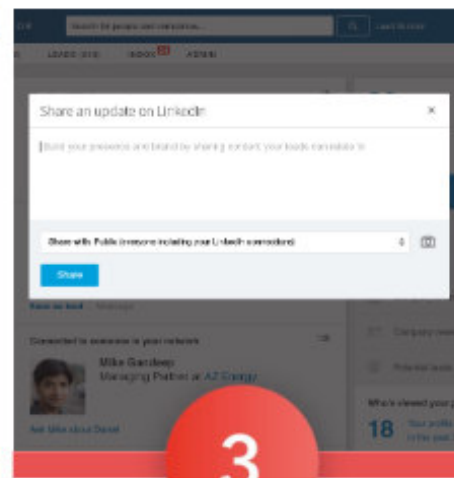
1

Stabilire un Professional Brand



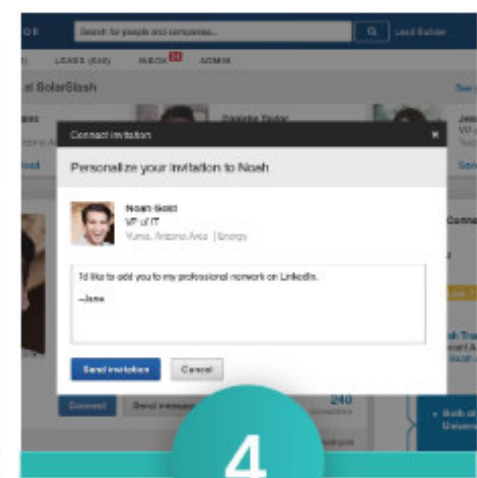
2

Trovare le persone giuste



3

Ingaggiarle con contenuti rilevanti



4

Costruire relazioni commerciali nel tempo



La Mission di LinkedIn

Connettere professionisti nel mondo per renderli più **produttivi** e di **successo**.

**Buon
LinkedIn
&
Buon
Social
Selling!!!**

