



*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



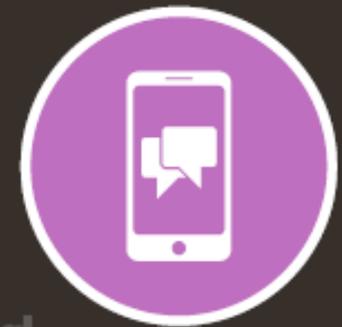
**3.484**

**BILLION**

PENETRATION:

**45%**

MOBILE SOCIAL  
MEDIA USERS



**3.256**

**BILLION**

PENETRATION:

**42%**



we  
are  
social



we  
are  
social



**Hootsuite™**

we  
are  
social

# Elezione Papa Benedetto XVI: 19/4/2005



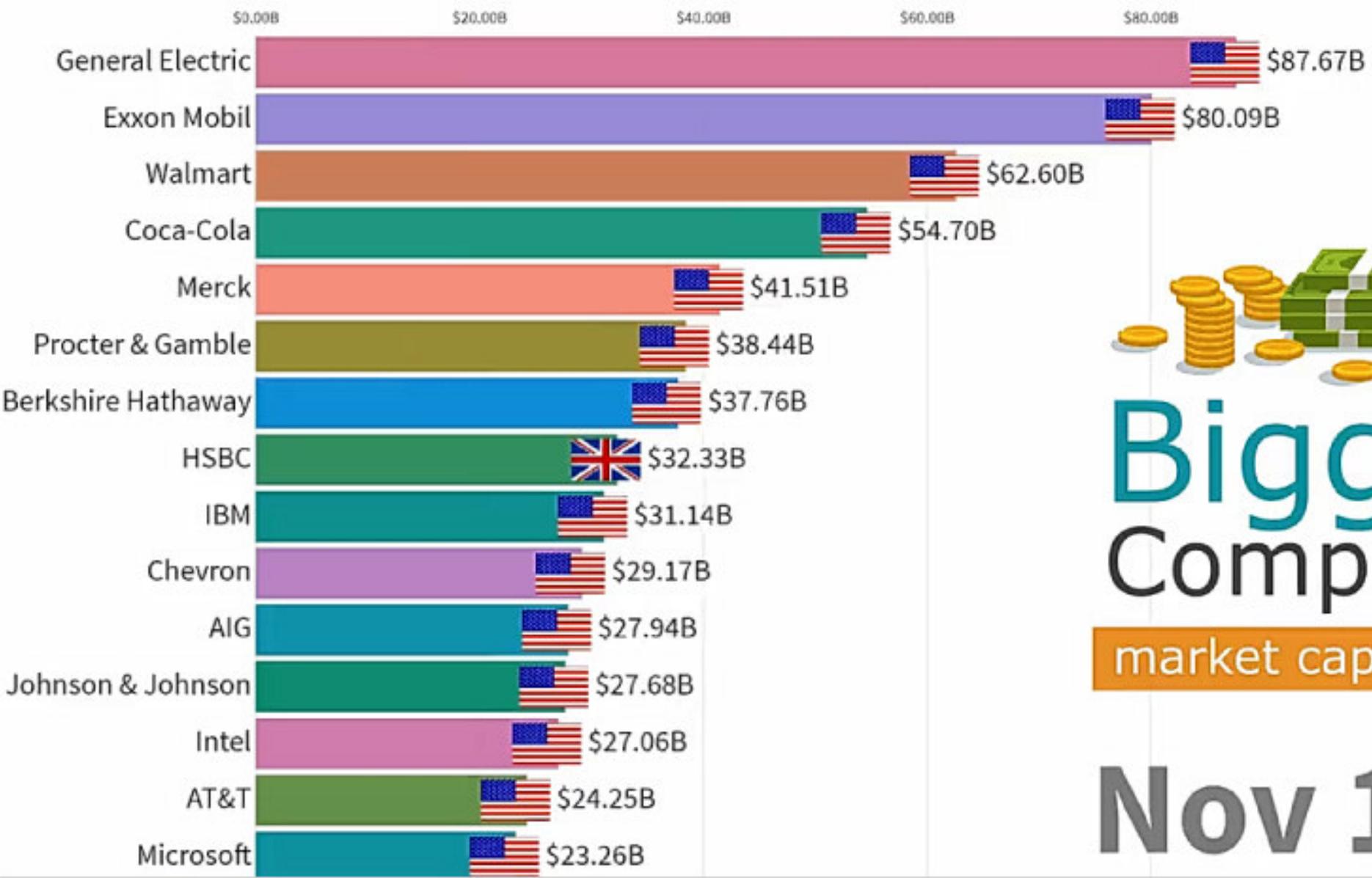


**Elezione Papa Francesco: 13/3/2013**

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

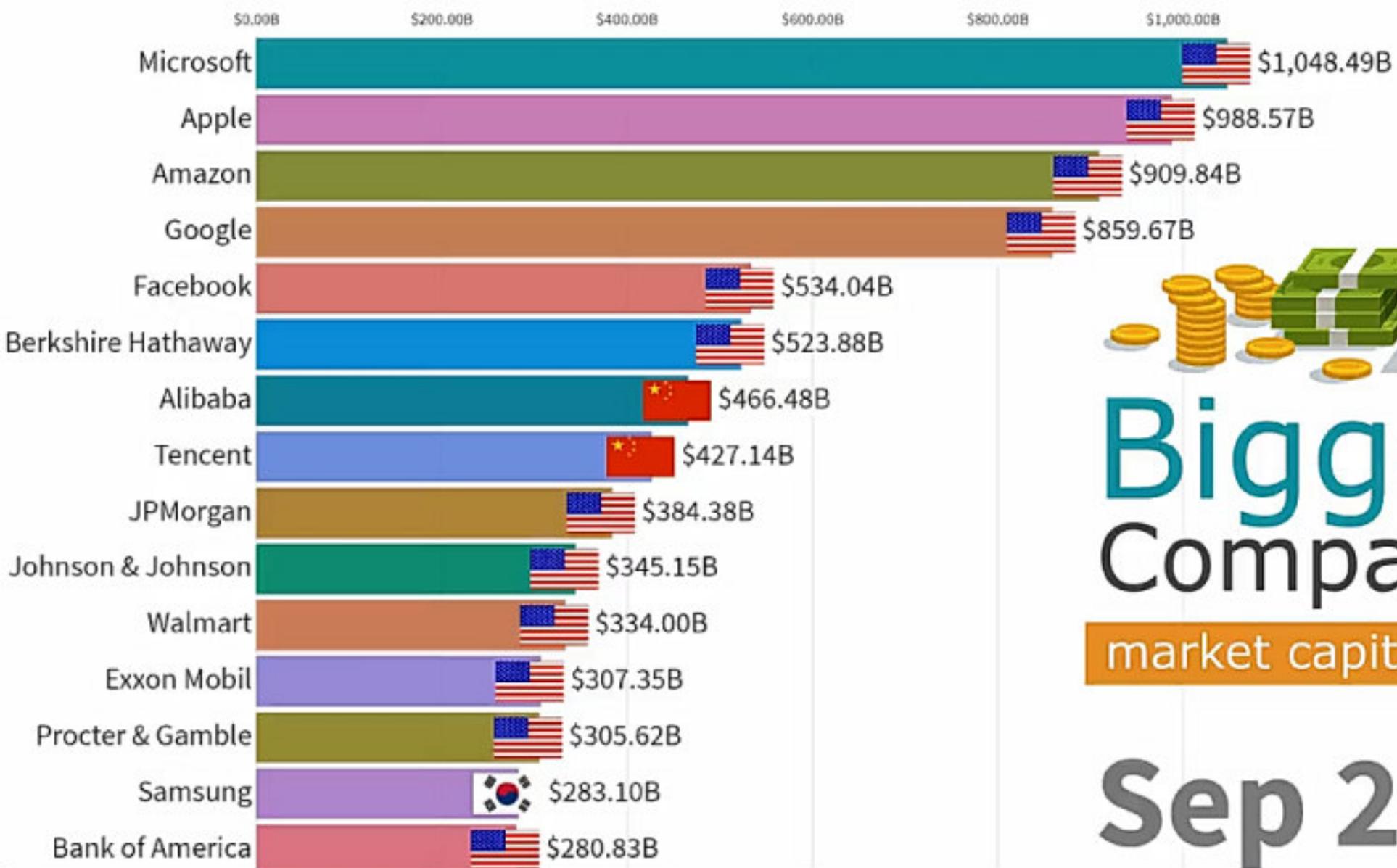




# Biggest Companies

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

The Forbes logo is displayed in a white serif font, centered within a dark blue rectangular box. The background of the entire slide is a solid, medium blue color.

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

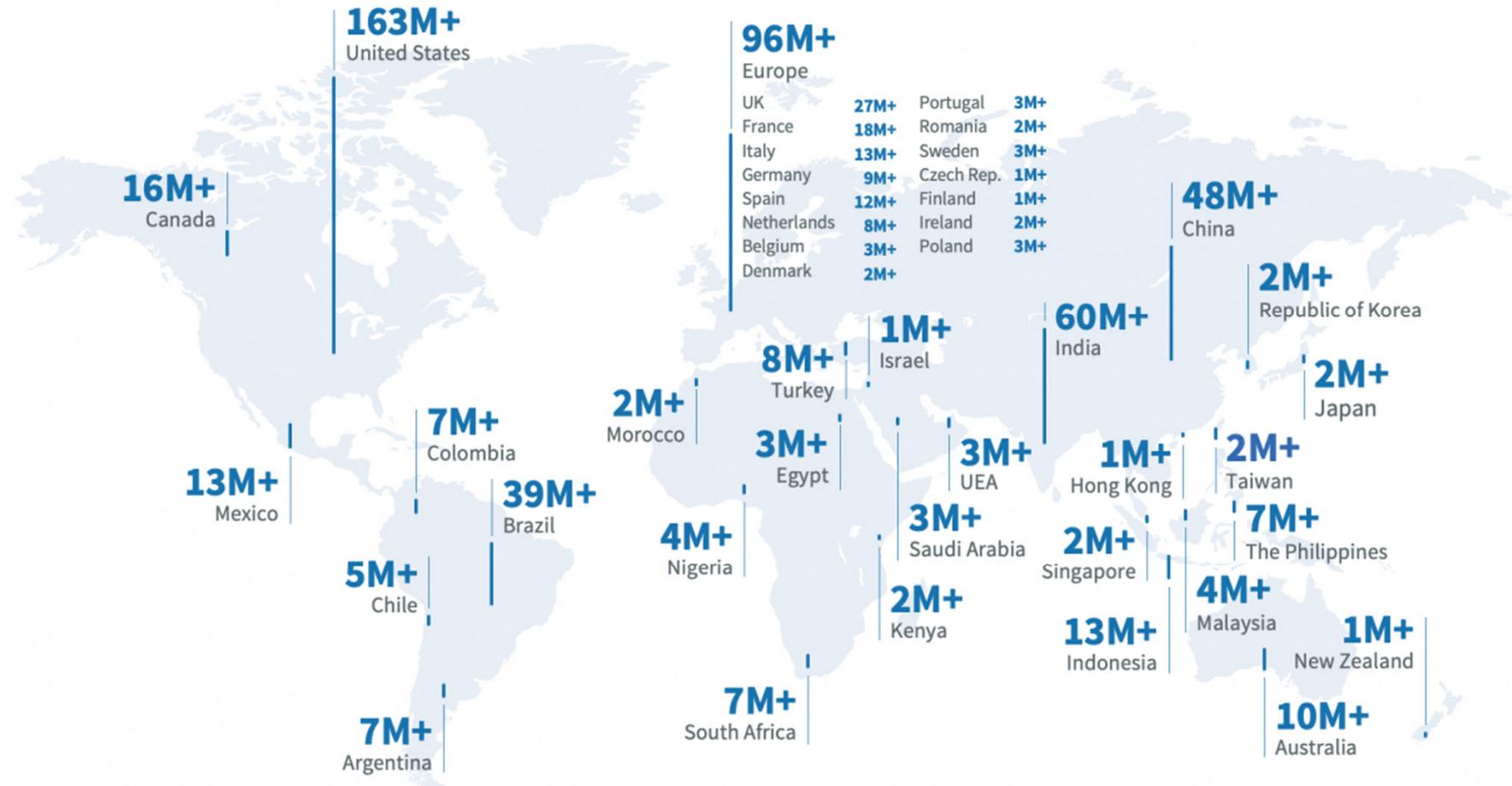
I commerciali hanno bisogno di apprendere nuove tecniche per incontrare ed arrivare ai propri clienti attraverso le reti social con le finalità di creare e condividere informazioni valide e creare un Network professionale.



**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

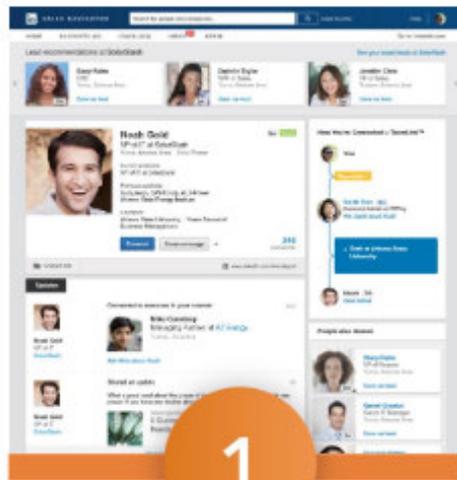


480k+  
Offerte di Lavoro



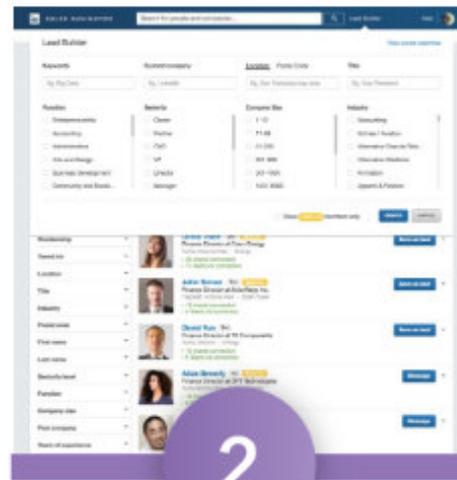
**Come migliorare il proprio profilo e quello della propria azienda?**

# I pilastri del Social Selling



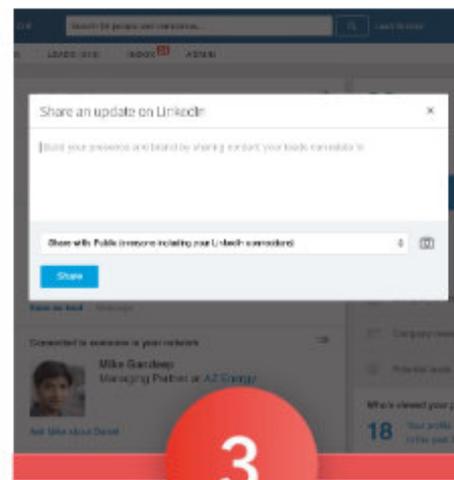
1

Stabilire un Professional Brand



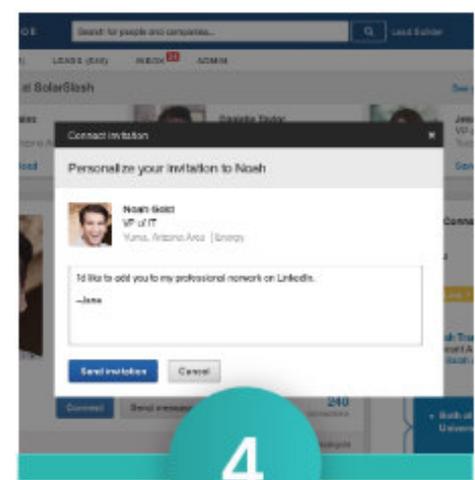
2

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!!!**

