

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

Come cercare nuovi clienti su LinkedIn per un commercialista

di **Luca Bozzato**



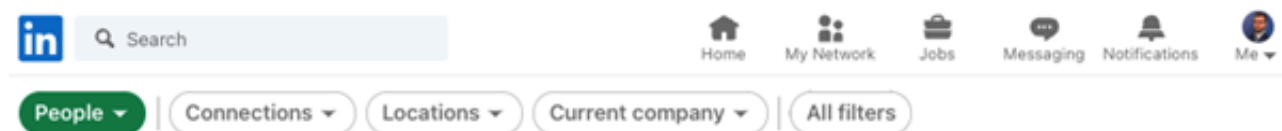
Sherlock Holmes sosteneva che il posto migliore per nascondere le cose è in bella vista.

Anche **LinkedIn** è d'accordo e infatti nasconde in bella vista la **funzione più importante di tutte: la ricerca avanzata**.

La ricerca avanzata è una delle **funzioni gratuite più potenti** sulla piattaforma, che però pochi conoscono.

Non solo: è **costantemente aggiornata** con nuove funzioni che prima era appannaggio di profili *premium* e che periodicamente LinkedIn mette a disposizione anche a chi non ha accesso alle piattaforme a pagamento.

La **possibilità di filtrare per dimensioni aziendali**, ad esempio, è stata a lungo tempo solo a pagamento mentre ora è disponibile per qualunque utente col profilo LinkedIn free.



Grazie a questa funzione puoi **allargare la tua rete professionale** con **nuovi contatti** che rientrano nella tua area di interesse.

La ricerca avanzata LinkedIn è uno strumento importante per il commercialista perché:

- **identifica persone che parlano di temi inerenti alla tua professione;**
- **intercetta persone e contenuti che trattano argomenti di rilievo per il mercato e per i tuoi clienti;**

- **può metterti in contatto con potenziali clienti che stanno cercando il supporto che offri.**

Inoltre, con la ricerca avanzata puoi:

- **trovare nuovi collaboratori** o collaboratrici da inserire in Studio;
- **cercare nuovi partner** con cui collaborare anche in altre regioni d'Italia per allargare la tua influenza e il tuo giro d'affari.

Ma soprattutto perché:

- **ti dà la lista di tutti i potenziali clienti della tua area presenti su LinkedIn!**
- **ti mostra i clienti dei tuoi concorrenti!**

E tutto questo, lo ripeto: gratis.

Certo, se sei uno Studio di grandi dimensioni e hai più di una persona che si occupa di creare rapporti con i clienti, potresti voler optare per un abbonamento *Sales Navigator Team* per coordinare il lavoro commerciale creando un database di contatti LinkedIn di proprietà dello Studio e non dei commerciali.

Nel 90% dei casi, tuttavia, la **ricerca avanzata è più che sufficiente per trovare tutte le persone che ti interessano** e cominciare a creare una relazione con esse.

Andiamo a vedere come si fa.

Trovare clienti *online* ideali per un commercialista su LinkedIn

Prima di attivare la ricerca è importante avere chiaro **chi stiamo cercando**. Come professionista o come Studio potresti ritenere che tutti clienti potenziali, ma facciamo uno sforzo di astrazione.

Se sei un **commercialista *freelance*** e quindi limitato dal fattore tempo è probabile che i tuoi clienti abbiano una **ridotta complessità organizzativa**: parleremo quindi con altri professionisti oppure con aziende di dimensioni ridotte. All'interno di questa cerchia di contatti magari ci sono delle similarità (geografia, settore, albo professionale) che spiccano: quella è la nicchia profittevole su cui puntare.

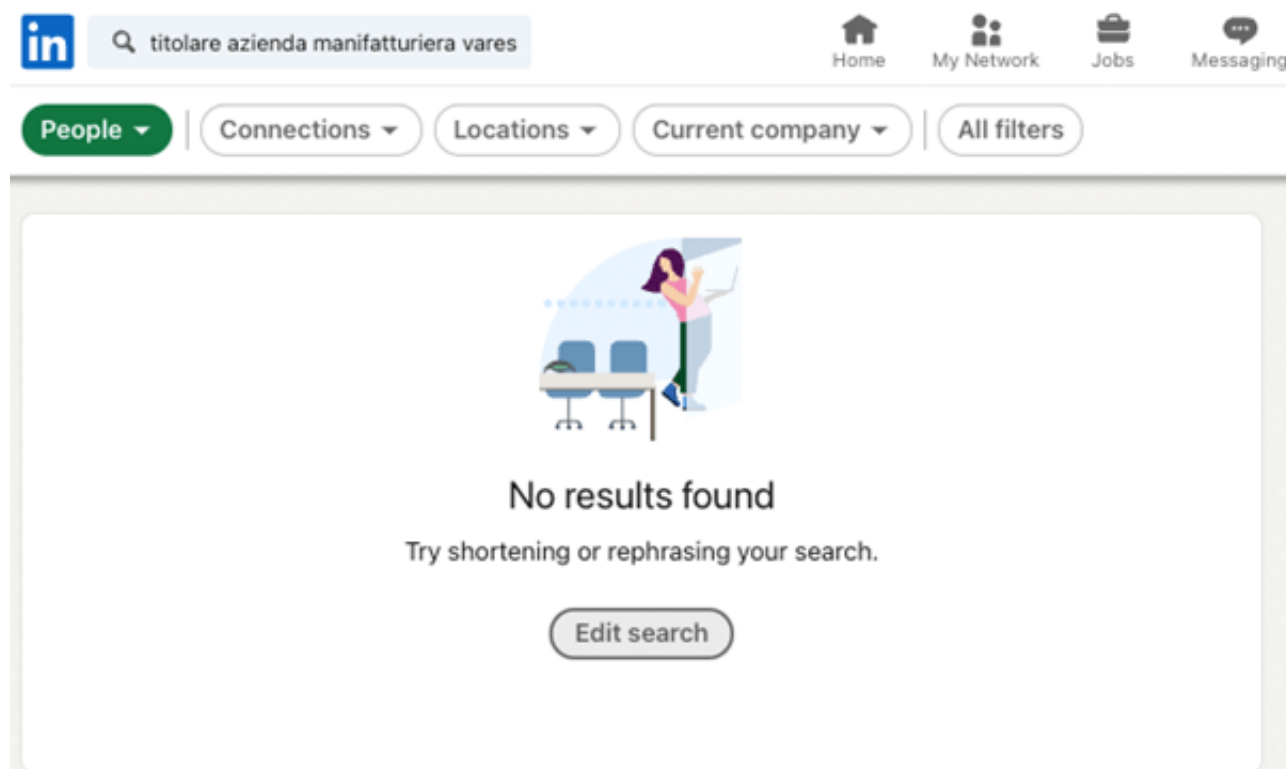
Oppure hai deciso di seguire **pochi, grandi clienti**. Su LinkedIn ti servirebbero solo altri 10 contatti buoni in un anno con altrettante grandi aziende, per chiudere 1 nuovo cliente l'anno e sostituire il cambio fisiologico del parco clienti. Bene, il tuo referente all'interno di queste grandi aziende è il tuo target per la ricerca avanzata.

Magari come Studio siete **specializzati in seguire dell'Import / Export**, che ha regole precise e su cui la vostra esperienza verticale è apprezzata: cercare su LinkedIn aziende che si muovono in quel settore vi facilita sicuramente il lavoro.

Per comodità fingiamo di voler cercare il Titolare di un'azienda nel settore manifatturiero in Provincia di Varese.

Questa è la ricerca più base che possiamo fare su LinkedIn: titolo professionale + settore + area geografica.

Vediamo cosa succede facendo una **ricerca verbatim su LinkedIn**: scriviamo "titolare azienda manifatturiera varese" su LinkedIn, clicchiamo "Invio" e assicuriamoci di selezionare il filtro **"People"** per focalizzare la ricerca sui risultati di persone.



Come puoi notare, LinkedIn ci dice che non ha trovato alcun profilo!

Com'è possibile? Il fatto è che LinkedIn cerca queste parole nel profilo della persona e su LinkedIn c'è 1 solo profilo che ha le parole "titolare" + "azienda" + "manifatturiera" + "varese" nel suo profilo.

Un trucco da sapere per fare una ricerca efficace è di lasciare vuoto il campo *keyword*, cioè la barra bianca in alto.

Questo si ottiene semplicemente cliccando il filtro di ricerca e facendo "Invio" come prima

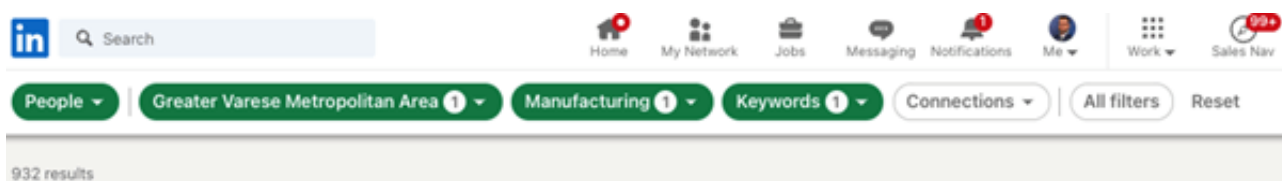
cosa, per produrre una ricerca vuota

(come mostrato nella prima immagine di questo articolo).

A questo punto, dopo aver filtrato per “people”, posso aprire “**All Filter**” (Tutti i filtri) per aprire, appunto, tutti i filtri.

Giunti qui, possiamo usare:

- il filtro “**Locations**” per selezionare la provincia di Varese,
- il filtro “**Industry**” per selezionare il settore Manifatturiero
- e il “**Job Title**” Titolare per segnalare a LinkedIn che mi servono persone che dichiarano di essere i titolari di aziende a Varese nel settore manifatturiero.



LinkedIn mi suggerisce ora che ci sono ben **932 profili** che risultano Titolari di aziende nel settore Manifatturiero in Provincia di Varese.

Circoscrivendo le informazioni ho trovato le persone che mi interessano. Sono tutte? Certo che no! Alcuni Titolari di azienda potrebbero avere un job title più comune, come “Imprenditore” o “Imprenditrice”. Alcuni potrebbero aver scritto “Proprietario”.

Se infatti inserisco TITOLARE OR IMPRENDITORE OR IMPRENDITRICE OR PROPRIETARIO trovo ora 1.600 profili!

Quella che ho usato qui si chiama **stringa booleana** e consente di **unire più valori**: la **funzione OR (sempre in maiuscolo)** fa capire a LinkedIn che voglio incontrare persone che nell’ambito manifatturiero in provincia di Varese siano titolari O imprenditori O imprenditrici O proprietari. Indipendentemente da come si definiscono su LinkedIn, voglio parlare con loro!

A questo punto ho **filtrato per “Connections” di secondo livello** per capire a quanti imprenditori della zona posso arrivare grazie alle mie connessioni professionali: 89 su 1.600.

Il numero è molto basso e infatti io ho pochi contatti nella provincia di Varese, che ho scelto apposta per questo motivo. Tuttavia, se parlassi con 89 imprenditori della zona che posso conoscere tramite referenze, quanti di questi potrei trasformare in clienti entro la fine dell’anno?

Allo stesso modo posso **usare la ricerca LinkedIn per mappare le aziende del territorio** e trovare i loro referenti - basta **filtrare per “Companies” anziché per “People”**. Su Varese ci sono 250 aziende registrate su LinkedIn.

Secondo i dati ci sono circa 87,000 imprese registrate nella provincia di Varese. Questo significa che circa lo 0,3% ha una pagina ufficiale. Di queste imprese, solo il 2% dei titolari ha compreso l'importanza di stare su LinkedIn e ha una presenza con un profilo attivo.

In valore assoluto, tuttavia, questo significa che se sono un commercialista di Varese che lavora con i titolari d'azienda **ho 1,600 titolari da aggiungere alla mia rete professionale e trasformare in clienti.**

