

## IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

### **Quanto tempo dovrebbe dedicare un commercialista a LinkedIn?**

di Luca Bozzato

Seminario di specializzazione  
**LINKEDIN PER I COMMERCIALISTI**  
[Scopri di più >](#)

A rectangular graphic with a blue header bar at the top containing the text "Seminario di specializzazione". Below this is a white area with a faint blue geometric background pattern. In the center, the words "LINKEDIN PER I COMMERCIALISTI" are written in large, bold, blue capital letters. At the bottom of the white area, there is a blue button-like shape containing the text "Scopri di più >" in blue.

Una delle domande che più di frequente mi fanno ancora oggi è: "**quanto tempo dovrei dedicare a LinkedIn?**"

È facile dire: "dipende".

Però è anche vero. Il tempo che dedichi a un *network* professionale come LinkedIn è un **tempo di lavoro e di aggiornamento molto importante**, anche per i professionisti del settore contabile e fiscale.

Stare su LinkedIn è l'equivalente di frequentare qualsiasi altro network, come le riunioni dell'Ordine oppure gli eventi organizzati da Banche o Associazioni. L'unica differenza è che questi eventi sono fisici, occupano un'ora o due del tuo tempo e sono altri a decidere quando succedono. (A meno che non li organizzi tu, ovviamente!)

Il *network* di LinkedIn è digitale, sempre open e disponibile 24 su 24, 7 su 7 comodamente nello schermo del tuo *smartphone*. (Ciò vuol dire che puoi fare *network* di *business* anche quando sei al bagno!)

Questa enorme libertà rende anche difficile capire quale sia la giusta quantità di tempo da dedicare a LinkedIn.

Se, come commercialista, vuoi usare LinkedIn per promuovere la tua attività, stabilire relazioni professionali solide e ampliare la tua rete allora dovresti dedicare **almeno 30 minuti al giorno** a interagire con gli altri sulla piattaforma.

Certo, 30 minuti al giorno potrebbero sembrare tanti, ma grazie al fatto che le relazioni sono digitali in 30 minuti al giorno puoi parlare con centinaia, a volte migliaia di persone interessate, cosa che difficilmente puoi fare nella stessa quantità di tempo fuori da internet.

In quel lasso di tempo sono comprese varie attività:

- leggere il feed e interagire con discussioni rilevanti
- pubblicare contenuti relativi alle tue aree di competenze
- condividere eventi o momenti di orgoglio professionale, tuoi o del tuo team di lavoro
- partecipare a gruppi di discussione
- commentare sui contenuti di altri per generare discussione

Inoltre, se vuoi che il tuo profilo LinkedIn sia un'efficace vetrina per la tua attività di commercialista, è importante pubblicare regolarmente contenuti di valore, ad esempio articoli sulle ultime novità fiscali o consigli per la gestione delle finanze personali. Questo potrebbe richiedere un po' più di tempo, ma ne vale la pena per aumentare la visibilità del tuo profilo e delle tue competenze.

30 minuti al giorno è anche un dato che ho visto empiricamente come finale della curva di apprendimento delle persone su LinkedIn. Tipicamente ci si approccia a LinkedIn dedicandogli 10 minuti al giorno, poi si trova del valore e si sale a 60 minuti al giorno, poi ci si attesta su 20-30 minuti al giorno.

Non sono molti, considerato che ogni giorno spendiamo 4 volte o più lo stesso tempo tra altri social come Facebook, Instagram, Youtube, Whatsapp e TikTok. Ormai queste piattaforme sono entrate nella nostra vita quotidiana anche per ragioni di lavoro.

**LinkedIn è semplicemente il social di lavoro più grande al mondo, su cui vale la pena di spendere un po' di tempo ogni giorno per:**

- promuovere la visibilità del proprio profilo;
- aumentare la familiarità col brand del tuo Studio;
- partecipare a discussioni in cui puoi mettere in mostra la tua competenza;
- raccontare esempi di problemi che risolfi;
- ricevere testimonianze scritte dai clienti sul tuo profilo;
- iniziare discussioni con esperti intorno ai temi professionali di tuo interesse;
- vedere come la community professionale reagisce alle novità e ai trend di mercato;
- seguire il lavoro dei tuoi concorrenti;
- entrare in contatto diretto con possibili referral di clienti;
- interagire sui contenuti dei tuoi clienti per rimanere sempre in cima ai loro pensieri.

In definitiva, il tempo che devi dedicare a LinkedIn dipende dai tuoi obiettivi e dalle tue attività sulla piattaforma. Se vuoi promuovere la tua attività di commercialista, stabilire relazioni professionali solide e ampliare la tua rete, allora dovresti dedicare almeno 30 minuti al giorno a interagire con gli altri sulla piattaforma.

**Come spendere il tempo su LinkedIn?**

LinkedIn è una piattaforma ricca di contenuti e informazioni per i commercialisti. Tuttavia, con così tanti post pubblicati ogni giorno, può essere difficile sapere quali sono i contenuti più rilevanti per la tua professione. Ecco perché seguire gli hashtag giusti può aiutarti a concentrarti sui contenuti più pertinenti per la tua attività.

Consiglio di iniziare a spendere il tuo tempo su LinkedIn **ascoltando quello che si dice nei circoli professionali digitali**.

Anche se sei un utente di LinkedIn già ferrato e magari pubblichi anche già con una certa costanza non sottovalutare il potere di fermarti e ascoltare. I mercati cambiano in continuazione, la sensibilità delle persone cambia e così anche i toni e i contenuti della comunicazione sulla piattaforma.

Anche LinkedIn evolve ed è sempre un ottimo spunto quello di tenere il polso della discussione attraverso gli # giusti.

Se sei un commercialista, allora dovresti considerare di **seguire gli hashtag come #contabilità, #fiscalità, #consulenza fiscale, #gestione finanziaria, #dichiarazioni fiscali e #consulenza aziendale**. Questi hashtag ti permetteranno di accedere ai contenuti più recenti e relevanti sulle novità fiscali, sulla consulenza aziendale e sulla gestione delle finanze personali, tra le altre cose.

**Seguire gli hashtag giusti su LinkedIn è un modo efficiente e mirato per concentrarti sui contenuti più pertinenti** per la tua attività di commercialista e per ampliare la tua conoscenza del settore. Inoltre gli hashtag ti permettono, se inseriti nei tuoi contenuti, di far vedere i tuoi post e la tua competenza anche ad altre persone che sono interessate agli stessi argomenti ma non sono ancora nella tua rete. Non mancare questa opportunità!

Oltre a seguire gli hashtag, è **importante che partecipare anche a gruppi di discussione pertinenti al tuo settore**, ad esempio gruppi dedicati ai commercialisti, alla fiscalità e alla consulenza fiscale. Partecipare a questi gruppi ti permetterà di interagire con altri professionisti del settore, scambiare informazioni e costruire relazioni professionali solide.

I gruppi su LinkedIn funzionano a singhiozzo, quindi dedica tempo solo alle community professionali che vedi veramente attive.

Oltre a leggere e partecipare alle community di discussione, **la cosa più importante su cui spendere tempo su LinkedIn è commentare**.

Commentare è un modo importante di far girare il tuo nome e aumentare la tua reputazione di professionista competente portando valore al tuo network. Pensa al commento come quella piccola consulenza gratuita che dai a un nuovo potenziale cliente per dimostrare che ti meriti la sua fiducia.

Per LinkedIn è molto più importante che tu commenti sui post altrui ogni giorno rispetto al fatto che tu pubblichi contenuti ogni giorno. LinkedIn, infatti, sa che una buona relazione d'affari è quella dove un po' di parla e un po' si ascolta e si interagisce con le idee, le opinioni e le esigenze degli altri.

**Dedica, quindi, la maggior parte del tuo tempo ogni giorno su LinkedIn a commentare, avendo cura di scrivere dei commenti intelligenti che altri possano leggere e apprezzare.**

