

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

LinkedIn: di che argomenti parlare se sei un commercialista?

di **Luca Bozzato**



LinkedIn è una **piattaforma preziosa per costruire la tua presenza online e promuovere la tua attività come commercialista** - professionista o Studio.

Tuttavia, non sempre è facile **capire di cosa parlare su LinkedIn**. È una piattaforma che spaventa un po' e appare meno immediata di Facebook o Instagram. Inoltre è piena di altri professionisti competenti, quindi la **pressione di dire qualcosa che sia di vero valore è molto più alta rispetto a quella di parlare a un pubblico meno competente**.

Per fare un paragone: è più difficile parlare a un consesso di colleghi durante una riunione dell'Ordine che testimoniare a un evento di networking in cui sei l'unico o l'unica commercialista. Da una parte, infatti, stai parlando con persone che conoscono le basi e i livelli intermedi e avanzati della tua materia, quindi per farti percepire come autorità ed esperto devi alzare di molto l'asticella. Magari ti specializzi in una nicchia in cui ne sai più dei tuoi colleghi, oppure puoi contare sulla tua *seniority* e sul numero di situazioni gestite negli anni. Oppure ti puoi distinguere per una filosofia, un valore, un metodo di approccio che ti fanno ritenere tra i migliori.

Se sei in un *network* dove tu solo sei commercialista allora è più facile essere visto come esperto della tua materia, perché ci sei solo tu. Il tuo pubblico spesso manca anche delle conoscenze di base per capire quello che dici e glielo devi spiegare in termini semplici e con molti esempi.

LinkedIn è un mix di primo e secondo tipo di network.

- Da un lato puoi facilmente **costruire una community di colleghi** con cui mantenere relazioni e aggiornamento professionale.
- Dall'altro è anche pieno di **persone che non conoscono la tua materia ma sono potenziali partner o clienti**, che vanno educati e avvicinati.

Ecco alcuni suggerimenti per aiutarti a sfruttare al meglio la piattaforma se sei un commercialista.

Innanzitutto, condividi le tue conoscenze e le tue competenze sulle questioni fiscali e sulle leggi che riguardano il tuo settore. Questo ti aiuterà a **posizionarti come esperto nella tua area** e a **costruire una relazione basata sulla fiducia con la tua rete**, proprio come faresti partecipando a dei network offline.

Inoltre, la **condivisione di notizie e di articoli di interesse** sulle ultime novità in materia fiscale e legislativa ti aiuterà a **mantenere la tua rete informata e a dimostrare la tua conoscenza del settore**. Fai solo attenzione a **non esagerare con la quantità**, perchè rischi di trovarti a parlare in circolo con i tuoi colleghi. Se questo è l'obiettivo, continua! Se invece l'obiettivo è tenere aggiornata anche la tua rete di clienti e magari attrarne di nuovi, ricordati di spiegare le novità fiscali e legislative con un linguaggio comprensibile per l'utente finale.

Inoltre, LinkedIn è una piattaforma ideale per condividere le tue opinioni e i tuoi pensieri sulle questioni economiche e finanziarie. Questo ti aiuterà a **dimostrare la tua competenza e la tua passione per il tuo lavoro**, nonché a **iniziare conversazioni significative con la tua rete**. Ricorda che generare discussione (commenti e condivisioni) è l'obiettivo dei contenuti: vuoi che persone interessate si palesino, così puoi chiedere loro il collegamento e magari un appuntamento conoscitivo.

Inoltre, la condivisione di notizie e di articoli su questioni economiche e finanziarie ti aiuterà a **mantenere la tua rete informata e a costruire relazioni più solide**. Ricorda che per i tuoi clienti e potenziali clienti l'accesso a informazioni e aggiornamenti professionali costituisce il principale motivo per cui frequentano LinkedIn e seguono profili di persone che stimano. Io stesso sono attivo su LinkedIn per questo motivo: molti clienti che ho prima non li conoscevo, sono arrivati loro da me leggendo i miei contenuti o i miei commenti su post di loro contatti e, ritenendoli di valore, si sono avvicinati al mio profilo.

Inoltre, puoi anche **utilizzare LinkedIn per promuovere la tua attività di consulenza e i tuoi servizi**. **Condividi testimonianze e risultati dei tuoi clienti** per dimostrare la tua competenza e la tua esperienza. Inoltre, puoi utilizzare la piattaforma per **stabilire relazioni con potenziali clienti e per mostrare loro il valore che puoi apportare alle loro attività**. Non sottovalutare il potere delle storie e delle persone: come le aziende fanno oggi pubblicità di sé stesse parlando attraverso i propri collaboratori, così un professionista o uno Studio dovrebbero far pubblicità di sé stessi attraverso i clienti e i partner.

Infine, è importante **mostrare la tua personalità e il tuo stile di vita su LinkedIn**. Condividi i tuoi hobby, le tue passioni e le cose che ti motivano. Questo ti aiuterà a **creare una relazione più personale con la tua rete e a mostrare la tua umanità**. Inoltre, questo ti aiuterà a costruire una **personalità online coerente e autentica**. D'altronde riteniamo noiose le persone che parlano sempre e solo di lavoro! (LinkedIn rimane una piattaforma professionale, quindi non esagerare su questo punto.)

Altre idee di contenuto per LinkedIn

Uno dei **temi più importanti** da trattare su LinkedIn è la tua **area di competenza**. Condividi i tuoi pensieri e le tue conoscenze sulle tue attuali responsabilità lavorative o sui progetti che hai sviluppato nel corso della tua carriera. Questo ti aiuterà a **posizionarti come esperto nel tuo settore e a stabilire una relazione con la tua rete** basata sulla fiducia e sulla competenza.

Puoi, però, anche parlare di **argomenti più generali, come la cultura aziendale, lo sviluppo personale e la crescita professionale**. Ad esempio, puoi condividere articoli su come costruire relazioni professionali o come gestire lo stress sul posto di lavoro. Questi tipi di argomenti sono universalmente rilevanti e possono aiutarti a stabilire connessioni con una vasta gamma di persone.

LinkedIn si è di recente spostato molto dal contenuto alla meta narrazione sul mondo del lavoro. Questo significa che più che argomenti classicamente legati alla competenza settoriale, oggi è importante che professionisti di varie estrazioni discutano attorno al mondo del lavoro in generale e su che tipo di cultura del lavoro stiamo costruendo in Italia oggi.

Infine, puoi anche **condividere esperienze personali e storie che ti hanno ispirato o hanno avuto un impatto sulla tua carriera**. Questo ti aiuterà a **creare una personalità online e a stabilire un legame più personale con i tuoi follower**. Ad esempio, puoi condividere la tua esperienza di aver superato un ostacolo professionale o di aver raggiunto un obiettivo importante.

In sintesi, se vuoi ottenere il massimo dalla tua presenza su LinkedIn, è importante che tu sappia di che argomenti parlare.

Parla della tua attività o del tuo settore,

di argomenti più generali legati alla crescita professionale

e condividi le tue esperienze personali e le storie che ti hanno ispirato.

In questo modo, puoi stabilire connessioni significative

e aumentare la tua visibilità online.



**L'AZIENDA #1
SU LINKEDIN
IN ITALIA**



**Talent In
Acquisition**