



Francesco De Nobili

LinkedIn business 2024: inizia una nuova era

VICdigital



CONFINDUSTRIA VICENZA

SOLO PER EDUCAZIONE: PROFILO LINKEDIN



Ricerca, formazione, consulenza Smarketing B2B e B2C

LINKEDIN ADS EXPERT
CERTIFIED MARKETING INSIDER

LinkedIn Marketing Labs
CERTIFIED MARKETING INSIDER
Marketing Experts Network

MATOMO ANALYTICS
Guida all'alternativa a Google Analytics
Book on the desk

Digital marketing integrato
Strumenti, strategie e tecniche per aumentare le vendite
HOEPLI

SEO GOOGLE
LA GUIDA ALLA NUOVA SEO
DALLI INTENTI DI RICERCA AL PERCORSO DI ACQUISTO
HOEPLI

Strategie di CONTENT MARKETING
GUIDA PRATICA ALLA CREAZIONE DI CONTENUTI PER SOCIAL E BLOG
HOEPLI

Francesco De Nobili  (LinkedIn Ads Expert) · 1°

Consulente Marketing, Sales, HR Comunicazione B2B e B2C |
Consulente LinkedIn | LinkedIn Ads & Social selling Expert | Consulente
Google ads | Formatore Employee advocacy | Senior Digital consultant
| Analisi competitor

Parla di #linkedinads, #marketingb2b, #socialselling, #digitalmarketing e
#linkedintraining

Bologna · [Informazioni di contatto](#)

17.179 follower · Più di 500 collegamenti

 francescodenobili.it

<https://www.linkedin.com/in/francescodenobili/>

SITO FRANCESCODENOBILI.IT E CANALE YOUTUBE

The screenshot shows the website's header with the logo 'FN | FRANCESCO DE NOBILI' and navigation links: Home, Chi sono, Digital Blog, Digital Marketing Integrato, Coaching, and Contatti. A search bar is present with the text 'Cosa stai cercando?'. Below the header is a large banner for 'Digital marketing integrato' featuring a portrait of Francesco De Nobili and the text 'IL DIGITAL MARKETING IN UN FRAMEWORK UNICO'. A button below the banner says 'SCARICA SUBITO INDICE E 1° CAPITOLO'. The 'Digital Marketing Blog' section contains three articles: 'Smartmarketing: unire sales e marketing nel B2B e nel B2C', 'Lead Champion: traccia le aziende che visitano il sito non solo', and 'Consulenza e formazione online: riaprono le prenotazioni'.

<https://www.francescodenobili.it/>

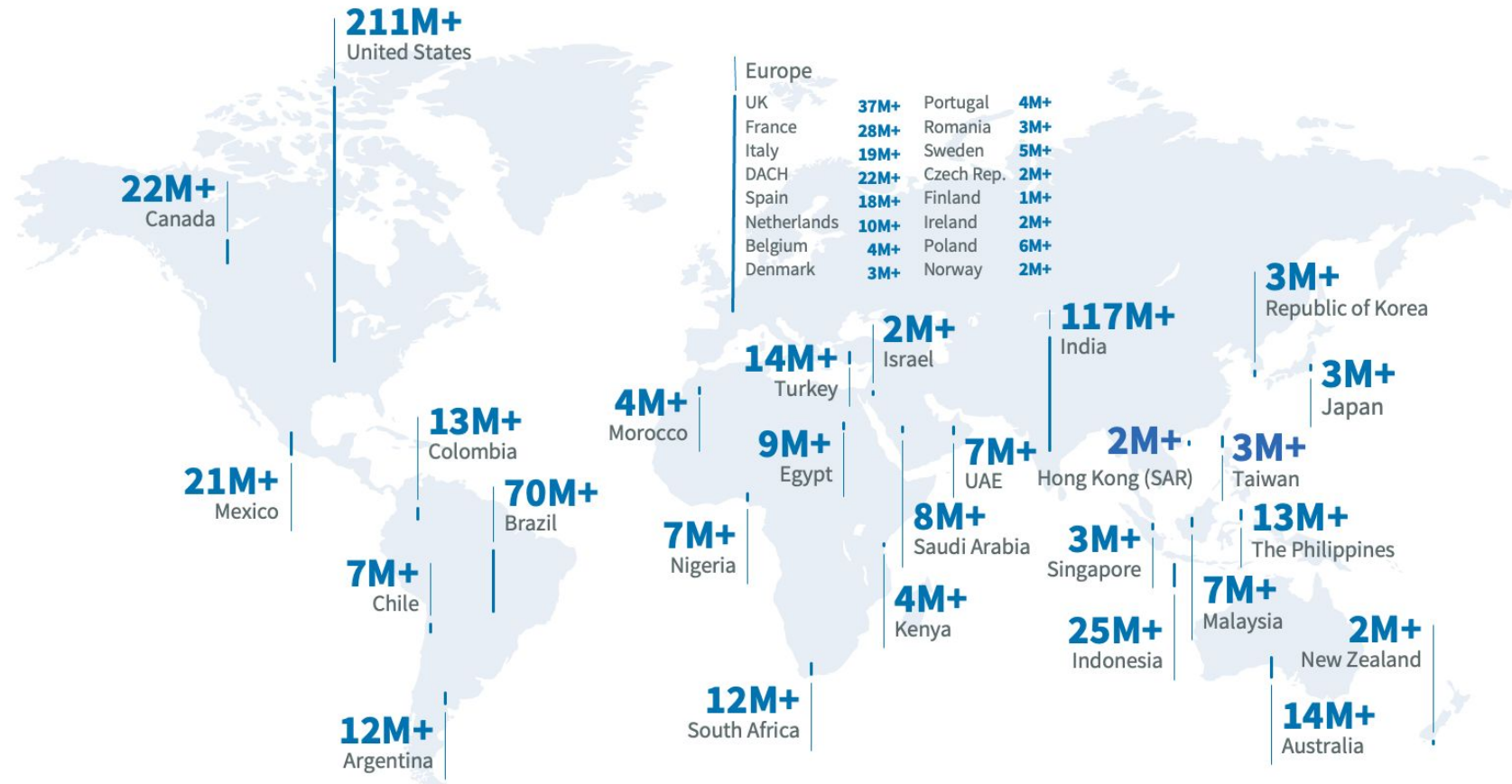
The screenshot shows the YouTube channel page for Francesco De Nobili. It features several video thumbnails with titles and view counts:

- LinkedIn per le aziende** (Riproduci tutti): Tutti i video utili per gestire la pagina aziendali LinkedIn massimo delle possibilità.
 - Corso LinkedIn: personal branding, aziende, employer... (11.836 visualizzazioni - 1 mese fa)
 - LinkedIn pagina aziendale: consigli e funzionalità da... (6.208 visualizzazioni - 2 mesi fa)
 - Verifica il tuo profilo LinkedIn (245 visualizzazioni - 13 giorni fa)
 - EMPLOYEE ADVOCACY LinkedIn: lo strumento più... (1056 visualizzazioni - 1 mese fa)
 - Promuovi i post personali su LinkedIn (175 visualizzazioni - 1 mese fa)
 - Messaggi sponsorizzati (145 visualizzazioni - 1 mese fa)
- LinkedIn per il personal branding** (Riproduci tutti): Come utilizzare LinkedIn per la propria professione, aumentare visibilità o trovare lavoro.
 - Copertina LinkedIn (135 visualizzazioni - 8 giorni fa)
 - Verifica il tuo profilo LinkedIn (245 visualizzazioni - 13 giorni fa)
 - Promuovi i post personali su LinkedIn (175 visualizzazioni - 1 mese fa)
 - EVENTI LinkedIn: come promuovere i tuoi eventi fisi... (24 visualizzazioni - 18 ore fa)
 - Corso LinkedIn: personal branding, aziende, employer... (11.836 visualizzazioni - 1 mese fa)
- LinkedIn Ads: le campagne pubblicitarie su LinkedIn** (Riproduci tutti): Tutti i tutorial e gli approfondimenti per utilizzare al massimo lo strumento pubblicitario più preciso per raggiungere i tuoi clienti (il più utilizzato nel B2B e nel B2C di lusso).
 - LinkedIn Ads B2B: tutorial pratico (3:18)
 - LinkedIn Ads: perché questo è il momento giusto (con...) (35:57)
 - Promuovi i post personali su LinkedIn (4:47)
 - Messaggi sponsorizzati (8:44)
 - Verifica il tuo profilo LinkedIn (3:52)
 - EVENTI LinkedIn: come promuovere i tuoi eventi fisi... (8:49)

<https://www.youtube.com/@francesco-denobili>

DESTINATARI LINKEDIN: SOLO QUANTITATIVI (VANITY METRICS)?

More than 1 billion members in 200 countries and regions worldwide*



*Membership numbers are updated quarterly after Microsoft Earnings

LINKEDIN 2024: NUOVA ERA



Verifica il tuo profilo LinkedIn

UNIONE EUROPEA
REPUBBLICA ITALIANA
PASSAPORTO

Verifiche 

Identità
Verificata da Persona con government ID
Meno di 3 mesi fa

The graphic features a blue background with a white speech bubble containing the text 'Verifica il tuo profilo LinkedIn'. To the right is a portrait of a smiling man. Below the text are icons for an Italian passport, a shield with a checkmark, and a 'Verifiche' badge with a shield icon. A white box on the right contains the text 'Verifiche', 'Identità', 'Verificata da Persona con government ID', and 'Meno di 3 mesi fa'.

Qui tutta la procedura: https://youtu.be/V_ZsD2tbh2A

LINKEDIN 2024: NUOVA ERA

Il nuovo algoritmo di LinkedIn Dopo 4 mesi ricevo ancora notifiche da questo post



Francesco De Nobili (LinkedIn Ads Expert) • Tu
Consulente Marketing, Sales, HR Comunicazione B2B e B2C | Consulente ...
Visita il mio sito web
4m • 

Conoscere i diversi settori delle pagine aziendali LinkedIn è fondamentale per la gestione della propria pagina che per fare [#leadgeneration](#).

Ogni pagina aziendale LinkedIn ha un settore ben specifico da scegliere che determina anche il funzionamento dell'algoritmo quando qualcuno ci visita su LinkedIn.

Post rimosso dal tuo feed

[Annulla](#)

Il tuo feedback ci aiuta a migliorare il feed.

Dicci qualcosa di più, così potremo migliorare il tuo feed.

Non questo argomento

Non i post di Federico

Non appropriato per LinkedIn

LINKEDIN 2024: NUOVA ERA

Visibilità della tua attività su LinkedIn

Gestisci il tuo stato di connessione	Solo i tuoi collegamenti →
Condividi gli aggiornamenti del profilo con la tua rete	No →
Fai sapere ai collegamenti quando il tuo nome è menzionato nelle notizie	Sì →
Menzioni o tag	Sì →
Follower	→

Preferenze account Accesso e sicurezza **Visibilità** Altro ▼

← Indietro

Chi può seguirti

La scelta di "Tutti su LinkedIn" consente alle persone al di fuori della tua rete di seguire i tuoi aggiornamenti pubblici. Se scegli di passare da "Tutti su LinkedIn" a "I tuoi collegamenti" perderai i tuoi attuali follower esterni alla tua rete. Disattivando questa opzione verrà disabilitata anche la modalità creazione di contenuti, se l'hai attivata per il tuo profilo. Ci vorranno circa 24 ore prima che le modifiche abbiano effetto.

Tutti su LinkedIn

I tuoi collegamenti

Qui la procedura:

https://www.linkedin.com/posts/francescodenobili_evita-di-farti-seguire-dai-competitor

LINKEDIN 2024: NUOVA ERA

DE NOBILI Post sponsorizzato

Ti occupi di marketing o comunicazione B2B?

FN | FRANCESCO DE NOBILI

**Ti occupi di marketing
o comunicazione
Business to Business?
Ho qualcosa per te!**

**Mandami un
messaggio**




[Invia messaggio](#)

Home Rete Lavoro Messaggistica

Francesco De Nobili
Consulente Marketing, Sales, HR Comunicazione B2B e B2C | Consule...

You opened this conversation through a feed ad

 **Francesco De Nobili** (Linkedin Ads Expert) • 17:11

Se ti occupi di marketing e comunicazione per aziende Business to Business, ho appena lanciato il mio nuovo canale YouTube con video formativi su strumenti e tecniche più efficaci che seguo in azienda:

[Iscriviti al mio canale YouTube da qui!](#)

Per chi si iscrive al canale, c'è uno sconto per i corsi della mia Academy online, tra cui LinkedIn Ads, Social selling e Sales Navigator!

Qui il link: [Digital Academy B2B](#)

Scrivimi in privato dopo che hai effettuato l'iscrizione e ti manderò lo sconto!

Grazie!

Qui tutti i passaggi:

<https://youtu.be/rtDjNfKI6fM>

LINKEDIN 2024: NUOVA ERA

**ARRIVANO GLI
ARTICOLI ADS**

**SCOPRI IL
MIO TEST!**



The image shows a screenshot of a LinkedIn article. The article title is "Lead generation B2B: raggiungi clienti senza form di contatto". The main image of the article features a man's face and the text "NOME E COGNOME DEI TUOI LEAD SENZA FORM DI CONTATTO". A large red megaphone icon is overlaid on the right side of the article. The article text below the image reads: "Una delle richieste che ricevo più spesso da parte delle aziende che seguo, è quella di riuscire ad avere più dati possibili su chi vede i contenuti pubblicati. Se ti dicessi che è possibile avere Nome e Cognome (e poi azienda, qualifica, settore, geolocalizzazione ecc) del tuo potenziale cliente che vede i tuoi".

Qui come funziona

<https://lnkd.in/dMNP7pUk>



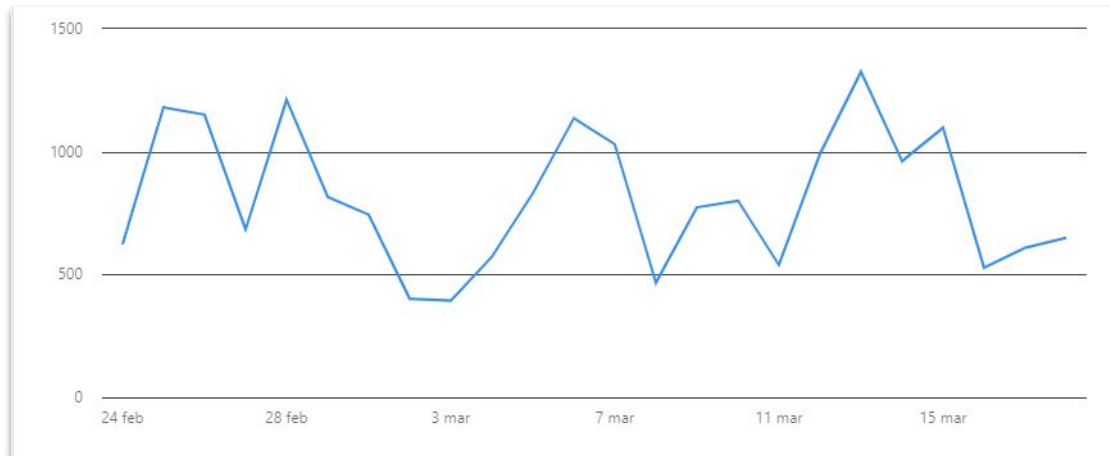
The image shows the LinkedIn profile page for 'Industria Vicentina'. The profile picture is a large blue 'V' logo. The page header includes 'NEWSLETTER' and 'Industria Vicentina' with the subtitle 'Il magazine di informazione di Confindustria Vicenza'. Below this, it says 'Di Confindustria Vicenza' with '14.139 follower' and '7.661 persone iscritte'. There are two buttons: '+ Iscriviti' and 'Condividi'. The page shows '54 edizioni' and 'Data pubblicazione: 6 giorni fa'. The main content area displays the title 'INDUSTRIAVICENTINA' and subtitle 'Magazine di informazione di Confindustria Vicenza'. At the bottom, it shows 'Industria Vicentina 13/03/2024' and 'Confindustria Vicenza su LinkedIn • 2 min di lettura' with a share icon and the number '18'.

LINKEDIN 2024: NUOVA ERA

PAGINA AZIENDALE CON 15.000 FOLLOWER

Impressioni (dei post): 800-900 IN MEDIA

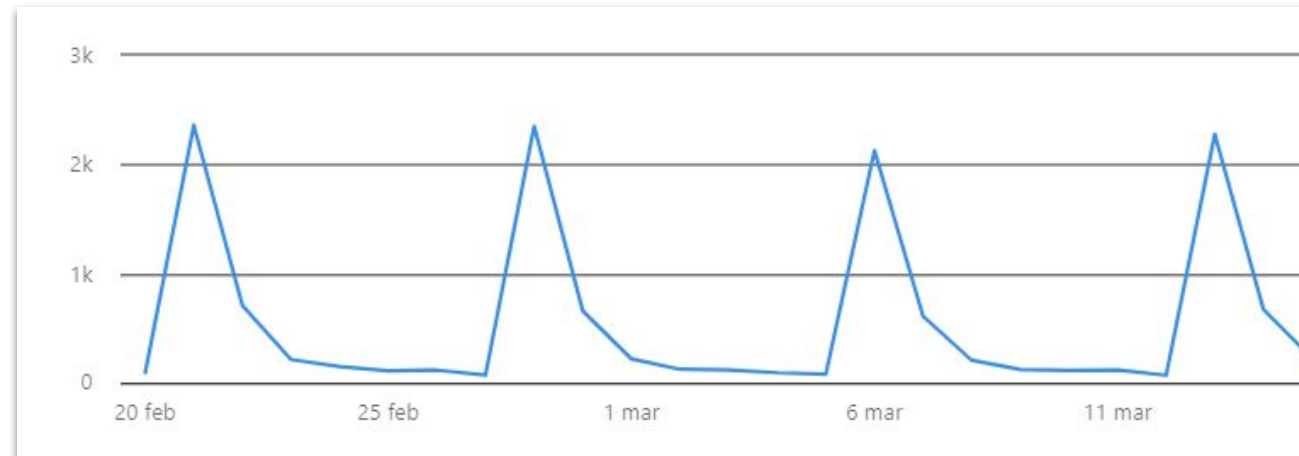
Questa metrica misura il numero di volte in cui il tuo post è stato visualizzato nelle notizie di LinkedIn, inclusi i feed degli utenti, senza distinguere se questi sono stati effettivamente letti o meno



NEWSLETTER AZIENDALE CON 7.000 ISCRITTI

Visualizzazioni dell'articolo: 2.300 IN MEDIA!


Il numero di volte che un utente ha cliccato su uno degli articoli della newsletter per visualizzarlo sulla pagina dell'articolo o lo ha visualizzato nell'email della newsletter, nell'intervallo di date selezionato.



LINKEDIN ADS DATI AZIENDALI

Promoted

LEAD GENERATION ANCHE NEL TUO MERCATO B2B?
Trovare nuovi potenziali clienti quando si opera in determinati settori può ...see more



“
Generiamo
per la tua area commerciale
nuovi Lead B2B
altamente profilati
e sviluppiamo per te nuove
opportunità di business

Unlock Full Document

Promoted

LEAD GENERATION ANCHE NEL TUO MERCATO B2B?
Trovare nuovi potenziali clienti quando si opera in determinati settori può ...see more

Want to view more? Unlock the full document below.

Unlock Full Document

×

Trova nuovi clienti con il nostro metodo!

Compila il form, parla con un nostro esperto e scopri un sistema testato, che mettiamo a disposizione dei nostri clienti con grandi risultati!

We'll send this information to subject to the company's [privacy policy](#)

Email address *

Phone number *

First name
Francesco

Last name
De Nobili

Company name
fdn-it

Submit

LINKEDIN ADS DATI AZIENDALI

2. Lead details & custom questions ^

Profile information (3/12)

First name × Last name × Work email ×

Q Search

Contact

Work

Company

Education

Demographic

Work email ?

Validate work email

Custom question:

Validating the **work email** field will:

- Restrict members from submitting some common personal emails (i.e. gmail, hotmail, etc.)
- As a result of restricting members from submitting, some emails may improve quality of emails collected but impact overall submission rate

LA VERA BOMBA: PROMUOVI I POST PERSONALI

The image shows a LinkedIn profile for Francesco De Nobili, a LinkedIn Ads expert. The profile is viewed from a desktop perspective. The top navigation bar includes 'Contenuto sponsorizzato diretto', 'Pagina aziendale', and 'Dipendente'. A notification states: 'I dipendenti dovranno dare l'approvazione prima che i loro post possano essere sponsorizzati. Per saperne di più'. Below this, there are tabs for 'Post' and 'Richieste', and a search bar for 'Cerca per nome dipendente'. The main content area displays three sponsored posts by Francesco De Nobili, each with a 'Richiesta' button. The first post is about an interview on Il Sole 24 ore. The second post is for a 'CORSO COMPLETO LINKEDIN ADS' and is highlighted with a larger view. The third post is about a webinar. The 'CORSO COMPLETO LINKEDIN ADS' post features a grid of objectives: Notorietà (Notorietà del brand), Considerazione (Visite sul sito Web, Interesse, Potenziali talenti), and Conversioni (Generazione di lead, Visualizzazioni video, Conversioni sul sito Web, Candidature). A 'Scopri tutto qui!' button is at the bottom of the course preview. The post also shows interaction options: 'Consiglia', 'Commenta', and 'Diffondi il post', with 8 other people having interacted.

Guida all'utilizzo:

<https://www.francescodenobili.it/thought-leader-ads-influencer-marketing-di-linkedin/>

NON SOLO COLLEGHI: CLIENTI, PARTNER, AGENTI PLURIMANDATARI



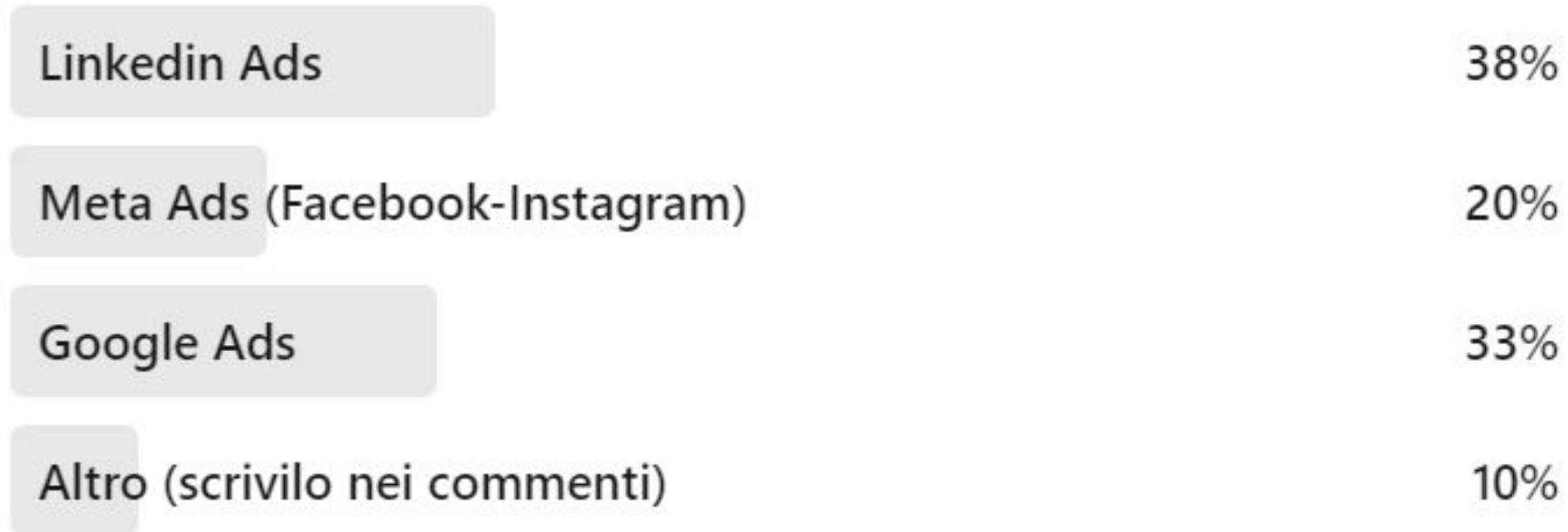
Guida all'utilizzo:

<https://www.francescodenobili.it/thought-leader-ads-influencer-marketing-di-linkedin/>

NON PER NIENTE È LA PRIMA VOCE DI BUDGET ADV

In quale strumento pubblicitario investirà di più la tua azienda B2B per l'ultimo trimestre?

Puoi vedere i voti degli altri. [Scopri di più](#)



NUOVO ALGORITMO E STRATEGIA DELLA RETE DI COLLEGAMENTI




I 4 PILASTRI DI LINKEDIN

- 1) Visibilità **PROFILO** per chi cerca (noi, l'azienda, i prodotti, i servizi ecc.)
- 2) Creazione di contenuti (con lo strumento [Employee advocacy LinkedIn](#) per le aziende)
- + 3) Pulire i collegamenti esistenti (non in target)
- 4) **Trovarne di nuovi (in target)**

A PROPOSITO DI COLLEGAMENTI NUOVI

Prima di chiedere un collegamento personalizza sempre aggiungendo una nota e il motivo per cui vorresti collegarti.

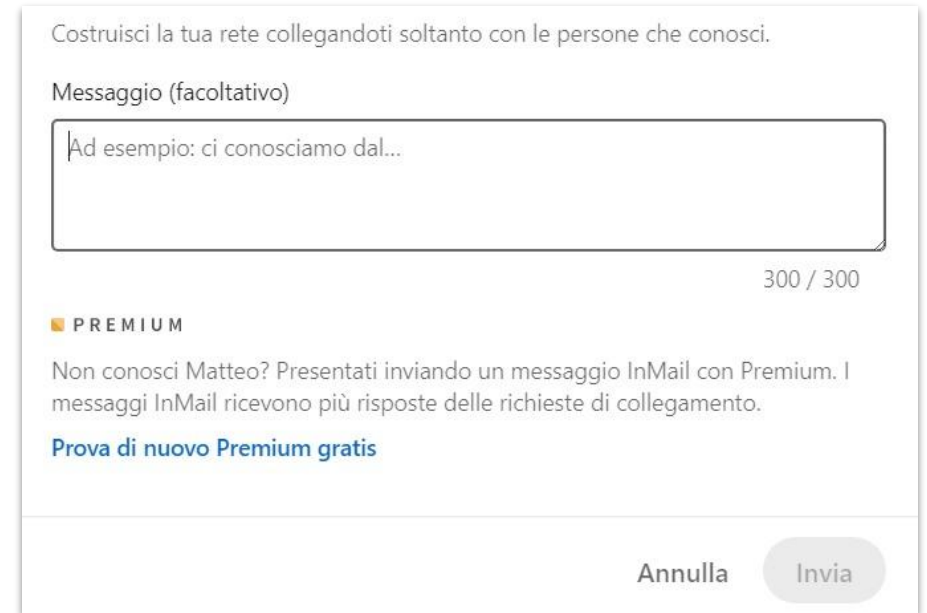


Puoi personalizzare questo invito

✓ Puoi aggiungere una nota per personalizzare il tuo invito a

Aggiungi una nota

Invia



Costruisci la tua rete collegandoti soltanto con le persone che conosci.

Messaggio (facoltativo)

Ad esempio: ci conosciamo dal...

300 / 300

PREMIUM

Non conosci Matteo? Presentati inviando un messaggio InMail con Premium. I messaggi InMail ricevono più risposte delle richieste di collegamento.

[Prova di nuovo Premium gratis](#)

Annulla

Invia

Fai leva sulla **rilevanza** indicando ad esempio:

una conoscenza in comune, un evento/fiera a cui sai che ha partecipato, un evento lavorativo (cambio di lavoro), interesse comune citando argomenti specifici.

Mostra il **tuvo valore**: report, case, libro, ebook, sito divulgativo

Costruisci la **call to action**: primo invito solo di collegamento!

Poi potremmo lavorare sui messaggi...

NO VENDITA! Solo informazioni


RICHIESTE DI COLLEGAMENTO CON NOTA LIMITATE!

Aggiungi una nota al tuo invito ✕

5 inviti personalizzati rimanenti per questo mese.

Ad esempio: ci conosciamo dal...

0/200

Con Premium, puoi aggiungere note personalizzate più lunghe a tutti i tuoi inviti.
 [Prova Premium per 0 EUR](#)

Annulla Invia

PREMIUM? DIVERSE OPPORTUNITÀ

Ci sono diversi prodotti a pagamento accessibili da qui:

<https://www.linkedin.com/comm/premium/products>

The image shows a screenshot of the LinkedIn Premium products page. It features four distinct product cards, each with a colored header and a list of benefits. At the bottom of each card is a button labeled 'Per saperne di più'.

- Career** (Green header):
 - Fatti assumere e parti in vantaggio
 - Tutte le funzionalità Career, più:
 - Distinguiti ed entra in contatto con i responsabili delle assunzioni
 - Vedi un confronto con gli altri candidati
 - Acquisisci nuove competenze per dare una spinta alla tua carriera
- Business** (Blue header):
 - Espandi e coltiva la tua rete
 - Tutte le funzionalità Career, più:
 - Trova e contatta le persone giuste
 - Promuovi e fai crescere il tuo business
 - Acquisisci nuove competenze per migliorare il tuo brand professionale
- Sales Navigator Core** (Purple header):
 - Sblocca nuove opportunità di vendita
 - Tutte le funzionalità Business, più:
 - Trova potenziali contatti e clienti nel tuo mercato target
 - Ottieni informazioni in tempo reale per farti avanti al momento giusto
 - Costruisci relazioni fidate con clienti e potenziali clienti
- Recruiter Lite** (Brown header):
 - Trova e assumi i migliori talenti
 - Tutte le funzionalità Business, più:
 - Trova i migliori candidati, più velocemente
 - Contatta direttamente i migliori talenti
 - Crea relazioni professionali con i potenziali assunti

LINKEDIN PREMIUM?

Business


4x

Gli utenti Premium ricevono in media 4 volte più visualizzazioni del profilo

[Riattiva ora](#)

Paghi solo 50,40 EUR* al mese se scegli il pagamento annuale

Annulla quando vuoi, qualunque sia il motivo

 Transazione sicura

Trova e contatta le persone giuste

Trova e invia messaggi ai tuoi contatti per espandere e coltivare la tua rete, e scopri chi ha visitato il tuo profilo

- ✓ 15 messaggi InMail al mese
- ✓ Scopri chi ha visitato il tuo profilo negli ultimi 365 giorni
- ✓ Ricerca di profili illimitata
- ✓ Open Profile

Parti in vantaggio con informazioni commerciali e sulle aziende

Ricevi informazioni dettagliate sui trend di crescita e assunzione delle aziende, e molto altro

- ✓ Informazioni su offerte di lavoro e candidati
- ✓ Suggerimenti dei migliori candidati
- ✓ Informazioni sull'azienda
- ✓ Informazioni sul CV

Resta in vantaggio e rafforza il tuo brand professionale

Sviluppa e acquisisci nuove competenze per dare una spinta alla tua carriera e al tuo brand professionale

- ✓ Oltre 21.000 corsi di LinkedIn Learning

SALES NAVIGATOR IL PIÙ UTILIZZATO

Sales Navigator Core


3,8x

Gli utenti con Sales Navigator sono in contatto con 3,8 volte più decision maker

[Riattiva ora](#)

Paghi solo 88,72 EUR* al mese se scegli il pagamento annuale

Annulla quando vuoi, qualunque sia il motivo

 Transazione sicura

Devi acquistare varie licenze per il tuo team?

[Prova Sales Navigator Advanced](#)

Trova e acquisisci nuovi lead

Aumenta i lead grazie a strumenti di ricerca avanzati e segnalazioni di lead, e contatta chiunque al di fuori della tua rete

- ✓ Piattaforma Sales Navigator
- ✓ 50 messaggi InMail al mese
- ✓ Scopri chi ha visitato il tuo profilo negli ultimi 365 giorni
- ✓ Ricerca di profili illimitata
- ✓ Elenchi personalizzati di lead e account
- ✓ Ricerca lead e account avanzata
- ✓ 10.000 lead salvati
- ✓ Segnalazioni di lead e ricerche salvate
- ✓ Open Profile

Raccogli e gestisci informazioni utili per contattare gli utenti in modo intelligente

Ricevi aggiornamenti in tempo reale sui tuoi lead e account, e scopri i trend di crescita recenti delle aziende

- ✓ Avvisi in tempo reale relativi ai tuoi lead e account
- ✓ Informazioni sull'azienda
- ✓ Informazioni sul CV

Collabora con il tuo team

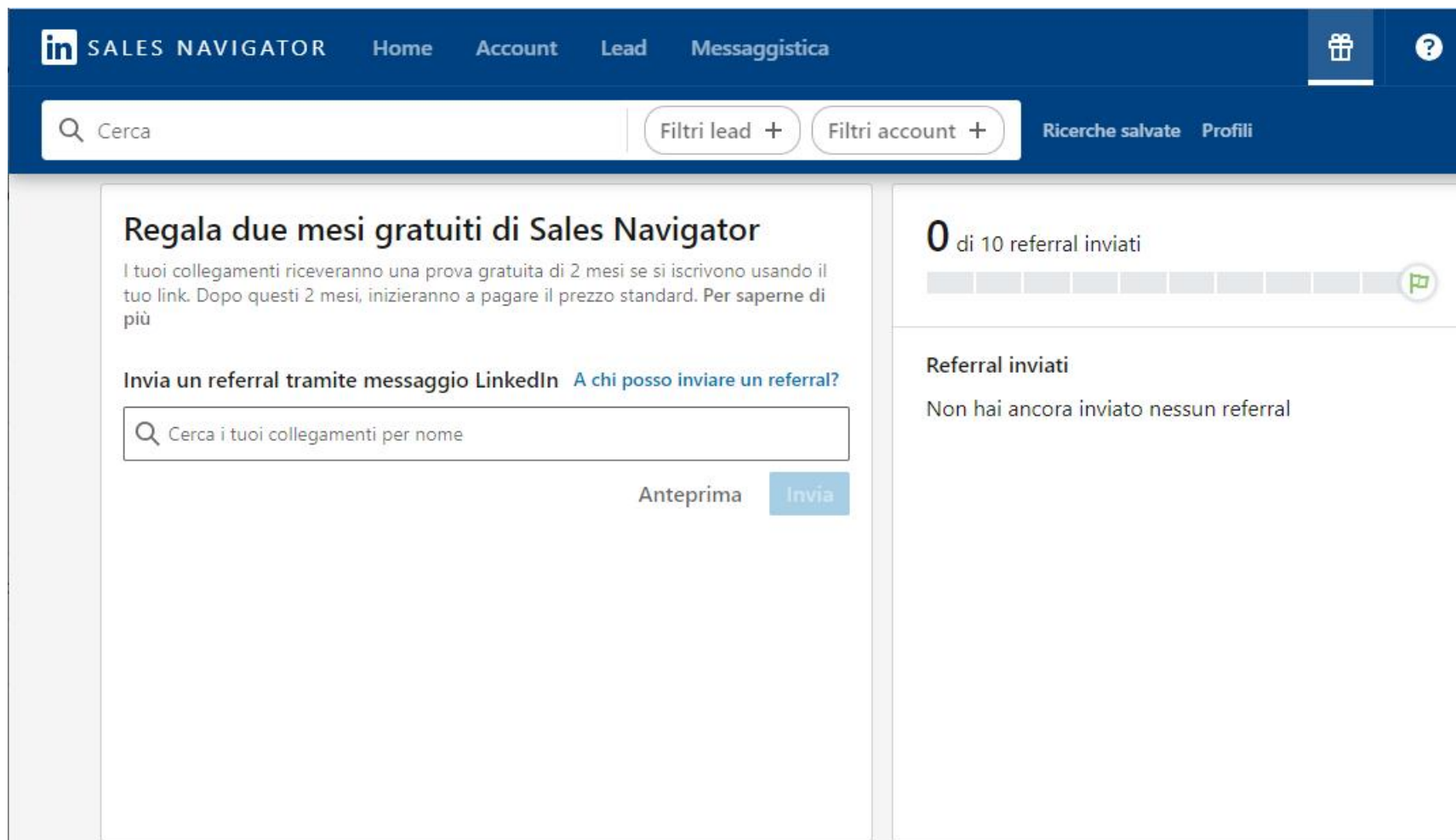
Sfrutta la rete del tuo team per farti presentare e far conoscere facilmente il tuo lavoro

- ✓ Oltre 21.000 corsi di LinkedIn Learning

TRUCCO: PROVIAMOLO GRATUITAMENTE 60 GIORNI!

Fate attivare la prova di 30 giorni da qualcuno che non lo userà:

<https://www.youtube.com/watch?v=QsUXo3P7FBs> E POI...



The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, 'SALES NAVIGATOR', and tabs for 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. A search bar with 'Cerca' and filters for 'lead' and 'account' are visible. The main content area features a promotional banner for a 2-month free trial of Sales Navigator, which is activated through referrals. Below the banner is a search box for finding connections and an 'Invia' button. On the right, a progress bar shows '0 di 10 referral inviati' and a section titled 'Referral inviati' with the message 'Non hai ancora inviato nessun referral'.

VERSIONE ADVANCED: MAX 5 ACCOUNT

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator Advanced trial setup interface. At the top, the LinkedIn logo is on the left, and a help icon and user profile icon are on the right. Below the header, a message reads: "Simone, inizia la tua prova gratuita di 1 mese di Sales Navigator Advanced." The main content area is divided into two columns. The left column contains three sections: 1. "Quante licenze vorresti includere nel tuo abbonamento?" with a subtext "Assegneremo automaticamente una di queste licenze all'acquirente. Saperne di più" and a text input field containing "Numero di licenze". Below the field is a red error message: "Non possono esserci più di 5 licenze". 2. "Conferma il tuo ciclo di fatturazione" with a subtext "Risparmio di € 323,88 per licenza quando si seleziona un ciclo di fatturazione annuale." and two radio button options: "Annuale" (selected, with a green "Miglior valore" badge) and "Mensile". The annual option is priced at "€ 1.296,00 per licenza/anno" and the monthly at "€ 134,99 per licenza/mese". 3. "Seleziona il tuo metodo di pagamento" with a subtext "Perché ne abbiamo bisogno per una prova gratuita? Saperne di più" and a partially visible dropdown menu. The right column contains a "Domande frequenti" section with three questions: "Mi verrà addebitato un importo durante la prova gratuita?", "Cosa succede dopo la mia prova gratuita?", and "Come posso annullare la mia prova gratuita?". Each question has a corresponding answer paragraph. At the bottom of the right column, a partially visible question reads "Posso acquistare più licenze dopo".

La versione advanced permette di aggiungere più account, ma attenzione a tutte le differenze: [Sales Navigator: comparazione tipologie](#)

CON ADVANCED PLUS CRM

LinkedIn Sales Navigator Plans

Compare and contrast the different LinkedIn Sales Navigator plans



Core

Click below to see pricing

[Start your free trial](#)

Top features:

- Advanced lead & company search
- Alerts on your saved leads and accounts
- Create Custom Lists



Advanced

Click below to see pricing

[Start your free trial](#)

Top features:

- Share content and track engagement
- Warm introductions from teammates



Advanced Plus

Contact Us

[Request demo](#)

Top features:

- CRM updates with Data Validation
- Integrate CRM contacts
- **Advanced enterprise integrations**

TEAM E L'INTEGRAZIONE CON ALTRI CRM

Attualmente i CRM che si integrano con Sales Navigator sono:

- Adobe Sign
- Clari
- DemandBase
- Engagio
- GetAccept
- Groove
- [HubSpot CRM](#)
- HubSpot
- [Infor](#)
- InsideSales.com
- Leadfeeder
- [Microsoft Dynamics 2016 o 365](#)
- [Oracle Sales Cloud](#)
- Oracle Eloqua
- G2Crowd
- Outreach
- Pega
- [Salesforce](#)
- SalesLoft
- [SAP Hybris](#)
- Sendbloom
- [SugarCRM](#)
- Marketo ToutApp
- [Zoho CRM](#)
- Yesware
- Zoom
- Altify
- Drift
- MixMax

Nei link le istruzioni per la connessione

SMART LINKS



www.linkedin.com/smart-links/adEDFdYER

Create Smart Link ⓘ

Title
Presentation

Content +Add

- Files
- Website

No content to display
When you add content to this Smart Link, it will show up here.

Francesco De Nobili

Aldo Rossi shared the following content

Scopri il catalogo completo

By interacting with these files, you consent to LinkedIn sending **insights** about your activity to Aldo Rossi and their company, subject to their company's **privacy policy**.

[Agree and view](#)

Powered by

Aldo Rossi ha condiviso i seguenti contenuti

Scopri il catalogo completo

Interagendo con questi file, dai il tuo consenso all'invio da parte di LinkedIn di **informazioni** sulla tua attività a Aldo Rossi e alla sua azienda, in conformità con la loro **informativa sulla privacy**.

Nome completo *

Email

Questa pagina Web utilizza i cookie per migliorare la qualità del servizio. Usando il sito accetti questo utilizzo. [Visualizza l'Informativa sui Cookie](#).

[Accetta e visualizza](#)

[Accedi via LinkedIn](#)

È una tecnologia

SMART LINKS: DOCUMENTI PDF



Kaeser Compressori

Tecnologie dell'aria compressa: principi e consigli




Aria Compressa - principi e tecnologie.pdf
PDF, 60 pagine

Sommario


Fondamenti


Capitolo 1	Principi della produzione di aria compressa	4
Capitolo 2	Trattamento proficuo dell'aria compressa	6
Capitolo 3	Perché occorre essiccare l'aria compressa?	8
Capitolo 4	Scaricatori automatici di condensa	10
Capitolo 5	Scaricare la condensa a costi contenuti	12
Capitolo 6	Sistemi efficienti di gestione e controllo di compressori	14
Capitolo 7	Selezione ottimale dei compressori in base al consumo	18
Capitolo 8	Risparmiare energia grazie al recupero del calore	20
Capitolo 9	Progettazione di una nuova linea di aria compressa	22
Capitolo 10	Risanamento di una rete d'aria compressa	24
Capitolo 11	Analisi del fabbisogno d'aria compressa (ADA) – Accertamento dello stato attuale	26
Capitolo 12	Calcolo della produzione d'aria compressa più efficiente	30

SMART LINKS: PAGINE WEB

 Michele Alberti

La Fede e lo Sport

 <https://experience.tuum.it/asroma/tuum.it>




Seleziona questo link per continuare all'esterno di LinkedIn

<https://experience.tuum.it/asroma/>

Domande? [Per saperne di più →](#)

[Informativa sulla privacy](#) [Informativa sui cookie](#)

 È una tecnologia LinkedIn

SMART LINKS: PRESENTAZIONI E VIDEO



Consigli:
meglio pdf e video caricati direttamente (max 200 MB)

Meno link URL sito o Link a video Youtube (1 click in più: smartlink + accettazione + link url o video)

SMART LINKS

Recruiter LinkedIn
Data creazione: 17 ottobre · Ultima visualizzazione: 17 ottobre

[Modifica](#) [Copia il link](#) ⋮

▼ **Andrea Poma** ha effettuato l'accesso per 39 secondi mar 17 ott - 18:35

Ha visualizzato recruiter-linkedin.pdf per **39 secondi**

▼ **Luca Vasti** ha effettuato l'accesso per 50 secondi

Ha visualizzato recruiter-linkedin.pdf per **50 secondi**

×


Dettagli pagina

recruiter-linkedin.pdf

Pagina 2		1s
Pagina 3		1s
Pagina 5		2s
Pagina 6		2s
Pagina 7		2s
Pagina 8		9s
Pagina 9		15s

Gestire le e le offerte in un unico

SMART LINKS





Corso LinkedIn Ads

Data creazione: 17 ottobre · Ultima visualizzazione: 17 ottobre

[Modifica](#) [Copia il link](#) ⋮

▼ **Mario Mingardi** ha effettuato l'accesso per 10 secondi mar 17 ott - 18:40

 Ha visualizzato il sito Web Corso LinkedIn Ads




LinkedIn ads non è costoso

Data creazione: 17 ottobre · Ultima visualizzazione: 17 ottobre

[Modifica](#) [Copia il link](#) ⋮

▼ **Stefania Zorzi** ha effettuato l'accesso per 46 secondi mar 17 ott - 18:36

 Ha guardato PERCHÈ-LIN-ADSNON-È-COSTOSO.mp4 per 31 secondi

LEAD GENERATION E AGGIORNAMENTI SULLE AZIENDE

The screenshot displays a CRM interface with a top navigation bar containing 'Tutti gli avvisi' and 'Avvisi con segnalibro (0)'. A search bar is present with the text 'Cerca account salvati e avvisi sui lead'. Below the search bar, there are filter buttons: 'Account X', 'Filtra gli avvisi sugli account', and 'Reimposta'. A dropdown menu is open, listing several filter options with checkboxes: 'Crescita degli account', 'Nuovi decision maker', 'Novità sugli account', 'Aggiornamenti degli account', 'Lead suggeriti', and 'Rischio account'. An 'Applica' button is at the bottom of the menu. In the background, a card for 'Consorzio' is visible, showing a profile picture and a 'Visualizza' button.

Tips: il “Rischio account” riguarda chi ha ridotto la forza lavoro e pubblica meno offerte di lavoro rispetto al solito.

FILTRI LEAD: TROVIAMO CHIUNQUE!

SALES NAVIGATOR Home Elenchi account Elenchi lead Messaggistica Amministratore Referral ?

Comprimi < Ricerche salvate

0 filtri applicati [Rimuovi tutti](#)

Azienda	Personale
Azienda attuale +	Collegamento +
Azienda precedente +	Collegamenti di +
Numero dipendenti ⓘ +	Area geografica +
Tipo di azienda ⓘ +	Gruppi ⓘ +
Sede principale dell'azienda ⓘ +	Settore +
	Nome +
	Cognome +
	Lingua del profilo +
	Collegamenti TeamLink di ⓘ +
	Scuola o università +
	Anni di esperienza ⓘ +

Spotlight	Flusso di lavoro
Attività ed esperienze condivise ⓘ +	Elenchi account ⓘ +
	Elenchi lead ⓘ +
Contenuti pubblicati	Persone nel CRM ⓘ + <small>Per abilitare il filtro, aggiorna il contratto</small>
Parole chiave nei post ⓘ +	Persone con cui hai interagito ⓘ +
	Lead e account salvati ⓘ +

CONOSCERE BENE LE FUNZIONI



Elenco completo di tutte le funzioni:

<https://www.francescodenobili.it/funzioni-lavorative-linkedin-a-cosa-corrispondono/>

DATI SEMPRE PIÙ' PRECISI: OGGI 550 SETTORI (DA 147)

Label	Hierarchy	Description
Accommodation Services	Accommodation Services	This industry includes entities that
Food and Beverage Services	Accommodation Services > Food and Beverage Services	This industry includes entities that
Bars, Taverns, and Nightclubs	Accommodation Services > Food and Beverage Services > Bars, Taverns, and Nightclubs	This industry includes entities kno
Caterers	Accommodation Services > Food and Beverage Services > Caterers	This industry includes entities that
Mobile Food Services	Accommodation Services > Food and Beverage Services > Mobile Food Services	This industry includes entities that serviced, not each vehicle or cart.
Restaurants	Accommodation Services > Food and Beverage Services > Restaurants	This industry includes entities that and/or serve specialty snacks and
Hospitality	Accommodation Services > Hospitality	This industry includes entities that
Bed-and-Breakfasts, Hostels, Homestays	Accommodation Services > Hospitality > Bed-and-Breakfasts, Hostels, Homestays	This industry includes entities that
Hotels and Motels	Accommodation Services > Hospitality > Hotels and Motels	This industry includes entities that
Administrative and Support Services	Administrative and Support Services	This industry includes entities that clerical services, solicitation, colle
Collection Agencies	Administrative and Support Services > Collection Agencies	This industry includes entities that
Events Services	Administrative and Support Services > Events Services	This industry includes entities that are managed and operated by oth
Facilities Services	Administrative and Support Services > Facilities Services	This industry includes entities that janitorial, maintenance, trash disp
Janitorial Services	Administrative and Support Services > Facilities Services > Janitorial Services	This industry includes entities that
Landscaping Services	Administrative and Support Services > Facilities Services > Landscaping Services	This industry includes entities that the installation of walkways, retair
Fundraising	Administrative and Support Services > Fundraising	This industry includes entities that
Office Administration	Administrative and Support Services > Office Administration	This industry includes entities that contract or fee basis.
Security and Investigations	Administrative and Support Services > Security and Investigations	This industry includes entities that services 3. Provide remote monitc
Security Guards and Patrol Services	Administrative and Support Services > Security and Investigations > Security Guards and Patrol Services	This industry includes entities that
Security Systems Services	Administrative and Support Services > Security and Investigations > Security Systems Services	This industry includes entities that
Staffing and Recruiting	Administrative and Support Services > Staffing and Recruiting	This industry includes entities that for limited periods of time; or 4.Pr This industry does not include ent
		This industry includes entities that

Elenco completo di tutti i settori:

<https://www.francescodenobili.it/pagina-aziendale-linked-in-elenco-settori-aziendali/>

FILTRI LEAD

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there's a navigation bar with 'SALES NAVIGATOR', 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. A search bar contains 'Cerca'. Below the search bar are buttons for 'Filtri lead +' and 'Filtri account +'. The main content area is titled 'Elenchi lead' and shows a list of lead categories. The first category is 'Potenziali lead' with a 'Generato dal sistema' tag, showing 100 leads and an update date of 19/03/2023. The second category is 'Nuovi dirigenti presso alcuni account salvati' with a 'Generato dal sistema' tag, showing 0 leads and an update date of 10/03/2023. The third category is 'Richieste di collegamento e messaggi InMail accettate' with a 'Generato dal sistema' tag, showing 0 leads and an update date of 21/12/2022. Below this, there are two rows of individual leads: one with 245 leads updated on 14/10/2022, and another with 247 leads updated on 27/01/2020. A tooltip is visible over the 'Richieste di collegamento e messaggi InMail accettate' category, stating: 'Lead interessati che dovresti contattare perché hanno accettato la tua richiesta di collegamento su LinkedIn o i tuoi messaggi InMail negli ultimi 30 giorni. Dati aggiornati quattro volte a settimana.'

Nome	Lead	Ultimo aggiornamento	
Potenziali lead Generato dal sistema	100	19/03/2023	Copia ...
Nuovi dirigenti presso alcuni account salvati Generato dal sistema	--	10/03/2023	Copia ...
<u>Richieste di collegamento e messaggi InMail accettate</u> Generato dal sistema	--	21/12/2022	Copia ...
	245	14/10/2022	...
	247	27/01/2020	...

Potenziali Lead è un elenco generato automaticamente fino a 100 Potenziali lead, in base alla tua attività passata e ai segnali di interesse dell'acquirente (**TRA CUI INTERAZIONI LINKEDIN ADS!**) Aggiornato ogni lunedì

L'elenco Lead consigliati può contenere un numero massimo di 100 lead. Quando raggiungi tale limite, Sales Navigator rimuove automaticamente i lead in base alla pertinenza con la tua attività passata e ai segnali di interesse dell'acquirente.

FILTRI ACCOUNT: FOCUS SUI DATI AZIENDALI

Lead **Account** Comprimi <

0 filtri applicati Rimuovi tutti

Attributi dell'azienda

Fatturato annuale ⓘ	+
Numero dipendenti	+
Crescita forza lavoro dell'azienda ⓘ	+
Numero dipendenti nel reparto ⓘ	+
Crescita forza lavoro del reparto ⓘ	+
Fortune ⓘ	+
Località sede centrale	+
Settore	+
Numero di follower ⓘ	+
Tecnologie utilizzate ⓘ	+

Spotlight

Opportunità lavorative	+
Attività recenti ⓘ	+

Flusso di lavoro

Aziende nel CRM ⓘ	+
Per abilitare il filtro, aggiorna il contratto	
Account salvati ⓘ	+

FILTRI ACCOUNT: FOCUS SUI DATI AZIENDALI

Lead **Account** Comprimi <

3 filtri applicati Rimuovi tutti

Attributi dell'azienda

- Fatturato annuale €1million - €10million ✕ ✎
- Numero dipendenti +
- Crescita forza lavoro dell'azienda +
- Numero dipendenti nel reparto +
- Crescita forza lavoro del reparto +
- Fortune +
- Località sede centrale Italia ✕ +
- Settore +

Spotlight





- Opportunità lavorative +
- Attività recenti +
Cambiamenti della leadership senior ne... ✕

Flusso di lavoro

- Aziende nel CRM +
- Per abilitare il filtro, aggiorna il contratto
- Account salvati +

Cerca parole chiave Ricerche salvate

Seleziona tutto ☰ Salva nell'elenco 👤 Vedi i dipendenti attuali | 112 risultati 🔖 Salva ricer

-  **Sky Italia**
Produzione e distribuzione di contenuti radiotelevisivi · 1001-5000 dipendenti · 2,38 EURMln - 4,76 EURMln di fatturato
Informazioni: Sky Italia è una media e entertainment company nata nel 2003 che f...vedi altro
1 cambiamento nella leadership senior | Tutti i dipendenti Salva
-  **24ORE Business School**
Formazione alle competenze aziendali · 51-200 dipendenti · 9,52 EURMln - 19,04 EURMln di fatturato
Informazioni: 24ORE Business School è presente da oltre 25 anni nel mercato dell'...vedi altro
 1 collegamento | 1 cambiamento nella leadership senior | Tutti i dipendenti Salva
-  **Confindustria**
Servizi di rapporti con le istituzioni governative · 51-200 dipendenti · 9,52 EURMln - 19,04 EURMln di fatturato
Informazioni: Confindustria è la principale associazione di rappresentanza delle i...vedi altro
1 cambiamento nella leadership senior | Tutti i dipendenti Salva










ANALISI PERSONE IN AZIENDA

Gestisci i lead nella mappa delle relazioni e nella visualizzazione elenco

Mappa delle relazioni di L... ▼

Elenco

Mappa

Persone + Aggiunta rapida	Mappa dell'account	Punti chiave	Manager	Ruolo
 <p>Dr. D. Martin Alexander Gershon, MD, ... 3° Linkedin Top Voice, Venture Capital Fundraising</p>	Mappa delle rela... ▼	 <p>Ha cambiato posizione di recente Dr. D. Martin Alexander ha da poco cambiato... Congratulati</p>	▼	
 <p>Richard Kaufman 3° Top Ten Veteran Voice</p>	Mappa delle rela... ▼	 <p>Ha pubblicato di recente Listen to the most recent episode of my...</p>	▼	
 <p>Sarah Yeary 3° Creator Manager Programme</p>	Mappa delle rela... ▼	 <p>Ha pubblicato di recente Let's talk FEMALE. 2024 brings lots of female...</p>	Aggiungi ▼	
 <p>Joey Zumaya 3° Head of Nonprofit Enterprise Sales & Strategy</p>	Mappa delle rela... ▼	 <p>Ha pubblicato di recente Happy International Women's Day! Today, I...</p>		▼

RIMANIAMO IN CONTATTO!



[linkedin.com/in/francescodenobili](https://www.linkedin.com/in/francescodenobili)



www.francescodenobili.it



www.youtube.com/@francesco-denobili

