

in collaborazione con Federico Cartelli

GLI ITALIANI E LA FINANZA

90,5%

degli Italiani
si informa
su economia e finanza

39,6%

si informa tramite
consulente

32,5%

si informa tramite
Internet

22,5%

si informa tramite
media tradizionali

Tuttavia, nonostante l'uso dei social,
l'Italia mantiene il **primato UE per affidamento alla consulenza professionale (57%)**

Fonte: Rapporto Censis.

IDENTIKIT

36%

degli investitori italiani utilizza i social media per informarsi su economia e investimenti.

Fonte: Rapporto 2024 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della CONSOB

Età: prevalenza di giovani investitori (18-35 anni), in particolare tra i Millennials e la Gen Z. Il 38% Ancora più significativo, il 38% degli italiani ha iniziato a investire già tra i 18 e i 29 anni.

Livello di educazione finanziaria: Chi si affida esclusivamente a canali tradizionali ha spesso una bassa alfabetizzazione finanziaria

Reddito: maggiore incidenza tra segmenti meno abbienti rispetto alla media degli investitori (disponibilità finanziaria inferiore a 50 mila euro)

Fonte: Rapporto 2024 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della CONSOB

Gli uomini ricorrono più spesso ai social come fonti di informazione, consigli e indicazioni sugli investimenti. Instagram è al primo posto col 68%, seguito da Facebook, X e TikTok. Le donne sono invece più inclini a ricorrere a forum e piattaforme specializzate. E nonostante questo sono tre volte più propense a fidarsi dei consigli finanziari offerti sui social. Lo fa il 38% contro il 12% degli uomini. (Fonte: Ricerca Amundi 2025)



e i consulenti finanziari

L'89%

Idei consulenti finanziari dichiara di utilizzare LinkedIn per motivi professionali.

IL 71%

lo usa per ricerca di visibilità verso clienti attuali o potenziali lead

IL 54%

lo usa per tenersi aggiornati accedendo a informazioni o trend di settore

IL 21%

lo usa per acquisire informazioni sui clienti

IL 17%

lo usa per acquisire nuovi clienti

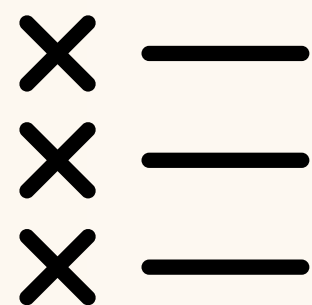
Fonte: Finer.

3 ERRORI GRAVI

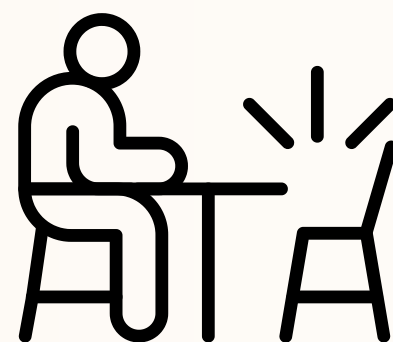
**Mancanza di
strategia nei
contenuti**

**Interazioni
limitate e rete di
contatti ristretta**

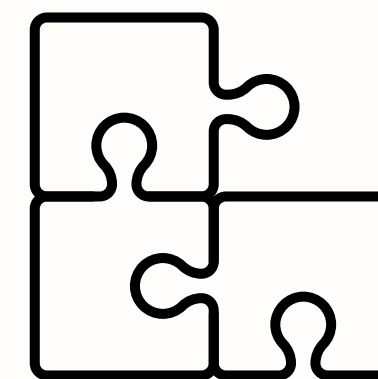
**Profilo
incompleto o
non aggiornato**



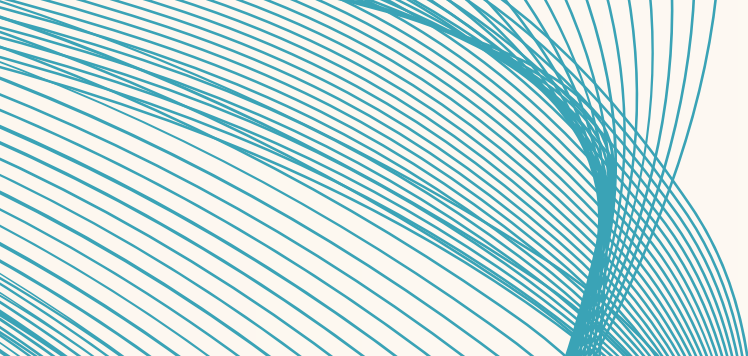
Spesso i contenuti vengono pubblicati in modo sporadico o senza una strategia ben definita. Post non pertinenti o poco curati **non riescono a catturare l'attenzione del pubblico target**. Pubblicare contenuti senza una strategia porta a **interazioni minime** e riduce l'efficacia della piattaforma come strumento di personal branding.



Molti utenti si limitano a creare un profilo e a collegarsi con un numero limitato di contatti. Mantenere una rete ridotta e non partecipare attivamente alle conversazioni **diminuisce le probabilità di generare nuovi lead**. Gli algoritmi di LinkedIn favoriscono i profili che interagiscono regolarmente con post, commenti e messaggi privati, aumentando le possibilità di apparire nei feed degli altri utenti.



Quasi la metà ha un profilo incompleto o non aggiornato. Un profilo non ottimizzato invia **segnali di scarsa professionalità o di disinteresse**, che scoraggiano potenziali clienti. In questo modo, **la visibilità viene penalizzata dagli algoritmi di LinkedIn**, impedendo ai consulenti di essere trovati dagli utenti che cercano specifiche competenze o specifici servizi.

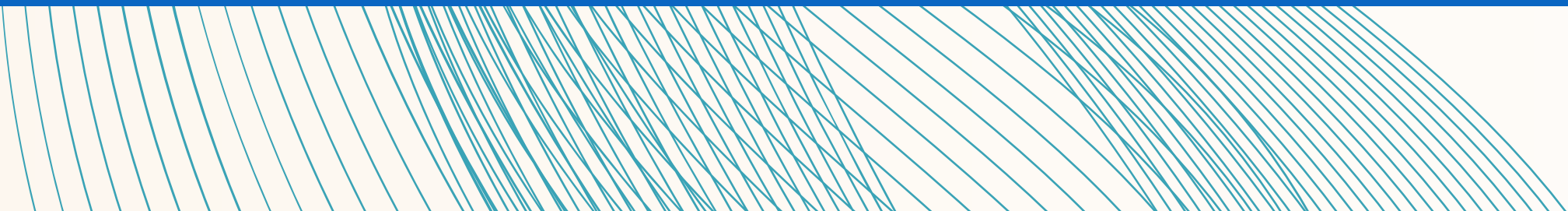


LinkedIn[®] COACH

**è la soluzione pensata
per i consulenti finanziari**

Nonostante LinkedIn sia una **risorsa strategica per il personal branding dei professionisti**, molti consulenti finanziari non ne sfruttano appieno il potenziale.

Con LinkedIn Coach ottieni una **consulenza personalizzata** basata su tre livelli a servizi crescenti:

- **valutazione e ottimizzazione del profilo;**
 - **impostazione di un piano editoriale e creazione dei contenuti;**
 - **sviluppo di una strategia commerciale.**
- 

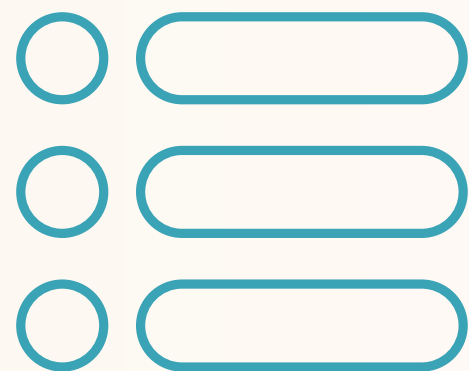
PRIMO LIVELLO

Valutazione e ottimizzazione del tuo profilo LinkedIn

La prima impressione che un potenziale cliente o collaboratore riceve spesso deriva dal tuo profilo LinkedIn. Dunque, un profilo curato e aggiornato con regolarità trasmette immediatamente un'**immagine di professionalità, competenza e affidabilità**, ed è la base per una strategia di successo. Prepariamo una **valutazione approfondita del profilo esistente** - o, se necessario, ti aiutiamo con la **creazione ex novo del tuo profilo LinkedIn** - e ti suggeriamo **interventi operativi** volti a migliorare la tua presenza e il tuo posizionamento su LinkedIn.



Cosa faremo?



Elaborazione di un'analisi dei punti di forza e di debolezza del tuo attuale profilo LinkedIn, in modo da identificare le aree di intervento.



Creazione di un'immagine coordinata foto profilo e cover, ottimizzazione del sommario, dell'url e dell'headline, anche con parole chiave strategiche.

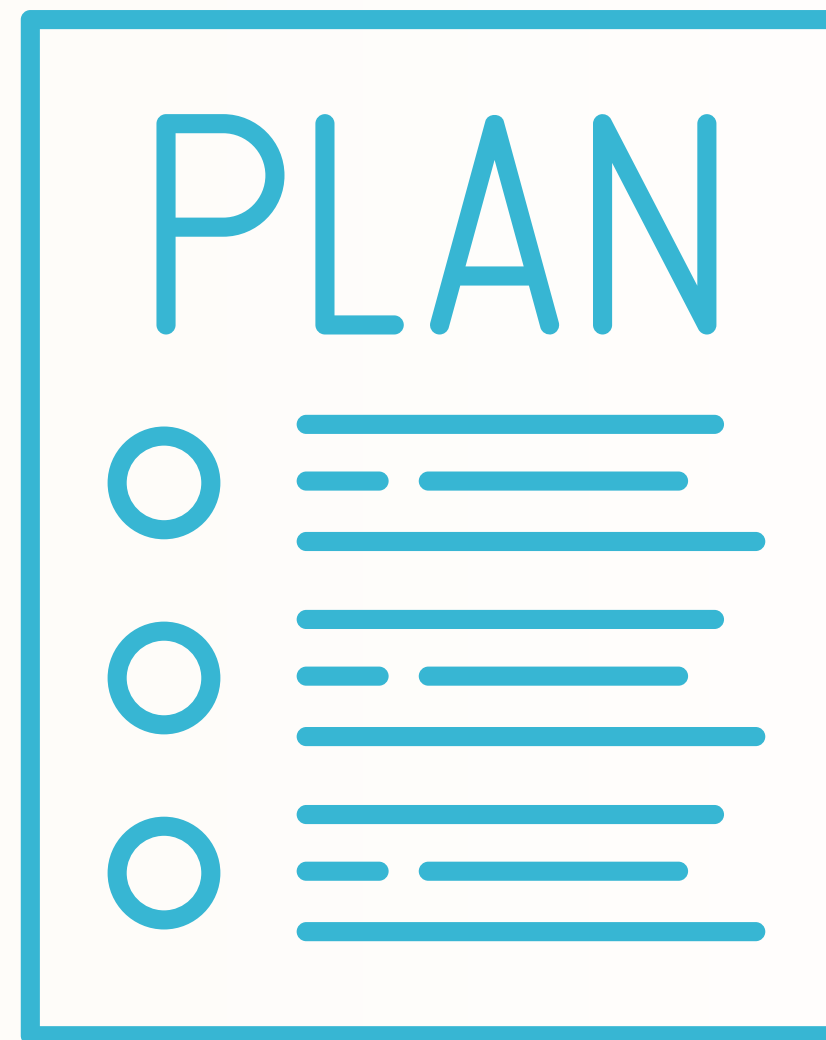


Aggiornamento di tutte le sezioni del profilo (formazione, esperienze, competenze) e passaggio, se richiesto, al profilo Premium, per un ulteriore upgrade delle ottimizzazioni.

SECONDO LIVELLO

*Impostazione di un piano editoriale
e creazione dei contenuti*

Una presenza attiva su LinkedIn, sostenuta da **contenuti di valore pubblicati con regolarità (2 volte alla settimana)** ti consente di aumentare significativamente la visibilità e la capacità di attrarre nuovi lead. Una strategia di contenuti solida è essenziale per aumentare la tua credibilità, posizionarti come leader di pensiero nel settore e mantenere il pubblico coinvolto. **Per 3 mesi ti forniamo un servizio di coaching** per la creazione e la pubblicazione dei tuoi contenuti su LinkedIn, e parallelamente la nostra formazione ti insegna a diventare autonomo in questo processo.

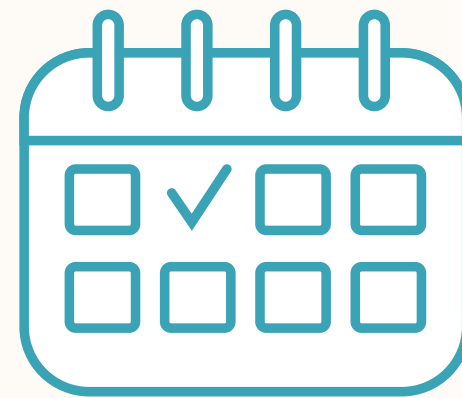


Cosa faremo?

N.B.: questi servizi si aggiungono a quelli del primo livello.



Analisi dei post e dei contenuti pubblicati in passato (se presenti), per identificare eventuali aree di miglioramento.



Creazione di un piano editoriale mensile, cioè di un calendario di pubblicazioni in vari formati, **concordato insieme** e personalizzato per i tuoi obiettivi e il tuo pubblico target.

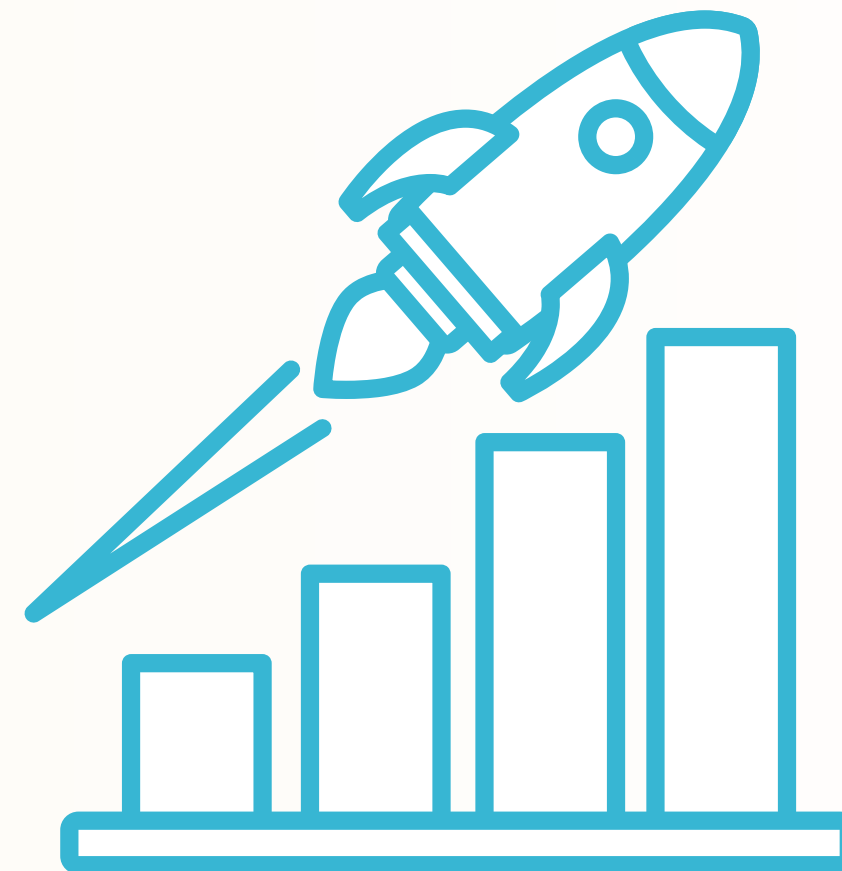


Verifica degli insight per aggiornare e la content strategy sulla base dei risultati. Se lo desideri, possiamo pianificare un budget da investire in **advertising** per dare ulteriore visibilità al tuo profilo

TERZO LIVELLO

Sviluppo di una strategia commerciale

La creazione di una **rete di contatti ampia e di valore** è cruciale per ampliare le tue opportunità professionali. Tuttavia, il semplice aumento del numero di connessioni non è sufficiente: occorre gestirle attivamente e **trovare lead di qualità** per ottenere risultati concreti. La nostra consulenza ti supporta nella creazione di una **strategia commerciale** che ti consente di individuare i lead migliori, con i quali potrai valutare di entrare in contatto.



Cosa faremo?

N.B.: questi servizi si aggiungono a quelli del primo e del secondo livello.



Mappatura della rete: identifichiamo potenziali clienti e partner nel tuo settore di riferimento e ti aiutiamo a connetterti con loro in modo strategico.



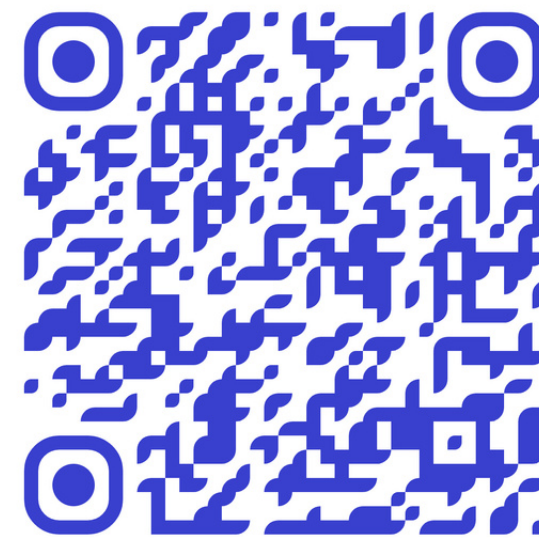
Interazione con i post rilevanti: ti guidiamo nell'interazione con i contenuti di altre persone, intervenendo nelle conversazioni di settore e partecipando a discussioni chiave.



Gestione dei messaggi e dei commenti: ti aiutiamo a impostare messaggi personalizzati e a rispondere in modo efficace ai commenti ricevuti.

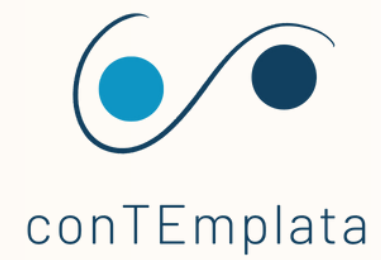
PRENOTA ORA LA TUA CALL CONOSCITIVA

Vuoi migliorare la tua presenza sui social?
Compila il form di contatto presente sul sito
di conTemplata per **prenotare**
la tua call conoscitiva gratuita: insieme
individuemo il **percorso adatto a te.**



<https://www.contemplata.it/servizi/linkedin-coach/>

Grazie



Questo documento contiene analisi e sviluppi creativi riservati.
Tutte le idee originali in esso contenute non possono essere utilizzate senza autorizzazione.