

Per i professionisti e le aziende

di Nicoletta Ghironi

Le reti sociali in ambito professionale rivestono un ruolo fondamentale. Le nuove tecnologie riescono a potenziare e sfruttare al massimo questi strumenti a costi veramente contenuti

Negli affari, sia che si tratti di un libero professionista, sia di una multinazionale miliardaria, le decisioni vengono prese in ogni caso da persone. I rapporti interpersonali quindi sono la ricchezza più importante per un'azienda.

Qualunque professionista dovrebbe tutelarli e coltivarli al fine di espandere le proprie potenzialità di business.

Per una nuova azienda, la cosa più importante è rendersi visibile sul proprio mercato, oltre ad apparire credibile professionalmente.

Un'impressione favorevole presso il pubblico o presso un partner commerciale può decretare il successo o l'insuccesso di un'impresa. Proprio per questo motivo, ognuno cerca informazioni sul proprio interlocutore prima di stringere un accordo.

Oggi il passaparola, ben lungi dall'essere abbandonato, è stato globalizza-

to e implementato in modo molto efficace dai network professionali: siti Internet dove ci si registra e dove si inseriscono dati e informazioni qualificanti.

Tramite le opzioni di ricerca è possibile individuare una persona ricercata, conoscerne gli aspetti professionali e lavorativi e contattarla tramite una concatenazione più o meno lunga di persone.

Ci sono esempi di network professionali nati in tutto il mondo, che si sono espansi come una reazione a catena, fino a coprire ogni ambito professionale e raggiungendo qualunque livello aziendale.

C'è chi usa i network per trovare validi collaboratori da assumere, chi per ritrovare partner, chi per contattare nuovi possibili clienti, chi per raggiungere personaggi poco accessibili che possono agevolare operazioni aziendali.

Ogni rete professionale ha un taglio particolare e uno scopo dichiarato, come per esempio la ricerca di professionalità a livello dirigenziale oppure il mantenimento di rapporti con ex-colleghi o ex compagni di studi.

Alcune reti sono di libero accesso e offrono servizi qualificati a pagamento, altre prevedono una quota di iscrizione, altre ancora sono accessibili solo su invito esclusivo di un membro.

Il principio di funzionamento di tutte resta comunque uno: condividere informazioni personali per accedere alle informazioni degli altri utenti della rete che hanno fatto altrettanto.

Si riporteranno in seguito le descrizioni di alcuni network professionali: LinkedIn, il più famoso social network professionale e uno dei più utilizzati nel mondo e in Italia; Neurona e XING, oggi uniti in un unico network anche in italiano; la francese Video, anch'essa disponibile in italiano, l'esclusiva BlueChipExpert e infine l'italiana Opportunity Network di Expopage.

LinkedIn

LinkedIn permette di utilizzare i servizi di ricerca di persone e di comunicazione con gli altri utenti della rete. Per accedervi è necessaria la registrazione, una volta sul sito www.linkedin.com basta scegliere "Join now" per accedere alla maschera di registrazione. Qui si devono inserire i propri dati personali ed è possibile creare una pagina



LinkedIn (www.linkedin.com) Permette di mantenere contatti personali, scoprire opportunità di impiego e di affari e ottenere consigli da esperti presenti nel network. Il sito è in lingua inglese, l'accesso standard è gratuito e libero. Gli accessi privilegiati e i servizi aggiuntivi a pagamento con diverse opzioni vanno da 19,95€/mese a oltre 200 euro al mese.

Alberto De Bernardi
Executive Editor at PC Magazine
Milan Area, Italy

Current
Executive Editor at PC Magazine - Article Editor

Education
Politecnico di Milano

Experience
Executive Editor at PC Magazine - Article Editor
Public Company, 15-20 employees, Publishing Industry
March 2008 - Present (1 month)

Education
Politecnico di Milano
Engineering

Contact Settings

- contact information
- company name
- education
- job title
- import contacts
- business email
- education company
- getting back in touch

Preoccupati per la Privacy?

LinkedIn offre tre livelli di condivisione delle informazioni.

che, per esempio, solo i propri contatti diretti possano visualizzarlo interamente.

Il alternativa, potete restare anonimi e far comparire solo il profilo professionale, è possibile filtrare i messaggi di chi tenta un contatto direttamente oltre a nascondere i propri contatti personali.

Le personalizzazioni riescono sicuramente

di presentazione dettagliata con i dati personali e le informazioni riguardanti: l'istruzione, la carriera e le competenze professionali, gli scopi e le modalità di contatto da parte degli altri utenti, l'appartenenza a gruppi o associazioni.

LinkedIn è pensato per essere fruito a vari livelli di condivisione delle informazioni, è possibile inserire pochi dati oppure compilare nel dettaglio tutte le sezioni della pagina personale. Qualunque sia il livello di dettaglio scelto, è sempre possibile impostare la vista del proprio profilo in modo

te a garantire chi non vuole essere visibile a tutti, ma solo ai contatti diretti.

Costruire la propria rete

Per diventare un networker che si rispetti non basta registrarsi, occorre creare una rete di contatti inviando un messaggio ai propri conoscenti, invitandoli a entrare nel network o a connettersi se sono già in LinkedIn.

Le modalità per selezionare e ricercare le persone da invitare sono molteplici: si può semplicemente inserire nome, cognome e indirizzo e-mail

delle persone da invitare, oppure è possibile importare dalla lista di contatti di Outlook (verso il quale si possono anche ri-esportare i contatti LinkedIn) o di account di posta Internet come Yahoo o Gmail. Tra le opzioni possibili c'è anche la ricerca di ex colleghi o ex compagni di studi.

Una volta aggiunti i contatti nella propria rete, questi saranno visibili in una schermata riassuntiva dove è visualizzata anche la dimensione del network di ogni contatto.

All'avvio di LinkedIn inoltre, nella schermata principale, sono riassunti gli ultimi cambiamenti avvenuti ai tuoi contatti, per esempio l'aggiunta di nuove connessioni, il cambiamento di ruolo o di azienda, l'inserimento di nuovi dettagli nel profilo, eccetera.

Alla ricerca della persona giusta

Le opzioni di ricerca di LinkedIn consentono di trovare una persona inserendo il suo nome, oppure una o più parole chiave. Per esempio una professione, un'azienda per cui lavora o ha lavorato e un ambito lavorativo (industria automotive, intrattenimento servizi legali, eccetera).

Le opzioni di ricerca prevedono anche una localizzazione dell'utente, potendo selezionare il paese e anche un CAP nelle vicinanze del quale cercare. Per gli utenti standard tutti i risultati della ricerca saranno esposti in due pa-

Costruire la propria rete Tramite messaggi ai conoscenti in breve tempo si potrà costruire un network personale.

Add Connections

Classmates
Find past or present classmates
Get connected and meet old-school again. Find the people you know that are not already connected to you on LinkedIn.

Colleagues
Find past or present colleagues
Get connected and meet old-school again. Find the people you know that are not already connected to you on LinkedIn.

Add friends or colleagues to your network?

| First Name | Last Name | Email |
|------------|-----------|----------------------|
| John | John | john.doe@company.com |

Find Contacts Already on LinkedIn

Search Outlook | Search webmail contacts

Contacts

Connections

Showing 16 of 88 connections

| Name | Job Title | Connections |
|----------------------|------------------------------------|-------------|
| Dr. Kenneth Williams | Executive Editor at PC Magazine | 22 |
| Dr. John Williams | Technical Account Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |
| Dr. John Williams | Senior Product Manager at Intel | 1 |

Contatti Una lista di contatti con le relative connessioni.

People

Advanced People Search | Name Search | Reference Search

Name search:

Last name required

or

Advanced search:

Keywords: ex: CEO, investment, marketing

Industry:
Design
Education Management
E-Learning
Electrical/Electronic Manuf
Entertainment

Name:

Title:

Current titles only

Company:

Current companies only

Location:
USA, CAN

Country:

Postal Code:

Interested in:

Joined your network:

Sort by:

Account & Settings Go Back to

Account Options

Select an Account Type:

| | <input checked="" type="radio"/> Business | <input type="radio"/> Business Plus | <input type="radio"/> Pro |
|------------------------------------|---|-------------------------------------|---------------------------|
| Cost per month | \$19.95 per month | \$50 per month | \$200 per month |
| Receive Requests for Introductions | 5 at a time | 15 at a time | 40 at a time |
| Send InMails™ | 3 per month | 10 per month | 50 per month |
| LinkedIn Network results | 100 per search | 150 per search | 200 per search |

Special Offer: Business Prepay for 1 year and receive 2 months free (a \$39.90 savings)
 No thanks, please bill me \$19.95 monthly

Utenti paganti Oltre alla migliore visibilità dei risultati delle ricerche, gli utenti con contratti a pagamento possono inviare inviti diretti alle persone interessanti e visualizzare più risultati di ricerca rispetto a quelli visibili all'utente standard. Volendo sono disponibili anche servizi Corporate, utili per una selezione di professionisti e di clienti, dedicati alle divisioni aziendali che si occupano di risorse umane e di vendite rispettivamente.

Ricerche La ricerca dei contatti può avvenire con diversi tipi di chiavi.

56 PC MAGAZINE MAGGIO 2008

gine riassuntive: la prima contenente le persone che è possibile raggiungere attraverso i propri contatti (in questo caso sono visibili i profili delle persone); la seconda contiene invece i profili anonimi delle persone che sono registrate in LinkedIn, ma non sono raggiungibili attraverso i propri contatti. Diventando un utente di tipo Business risultano visibili anche questi profili.

Creare nuovi contatti

Esistono in LinkedIn meccanismi di contatto diretto a pagamento (il servizio InMail), oppure, se è disponibile un contatto indiretto tramite i propri contatti che porta alla persona cercata, si può chiedere di essere presentati e di propagare il proprio messaggio ai contatti dei contatti fino al destinatario.

Il messaggio in questo caso arriva a destinazione solo se tutti gli anelli della catena accettano di inoltrare il messaggio del mittente, in ogni caso il destinatario può sempre rifiutare una risposta e filtrare le richieste di contatto.

Se si conosce la persona, è possibile invitarla a connettersi al proprio network specificando perchè la si conosce, per esempio si è frequentata la stessa scuola, si è ex colleghi, si fa parte della stessa associazione, oppure, se non ci sono specifici punti di contatto (per esempio, ci si è scambiati i biglietti da visita a un convegno), inserendo l'indirizzo e-mail della persona, la si può invitare direttamente a connettersi.

Una volta che la persona è connessa al proprio network allora è possibile visualizzare le informazioni che questa

ha deciso di pubblicare, è possibile inviare un messaggio di posta direttamente tramite un sistema di mailing interno a LinkedIn, è possibile scaricare la scheda personale da salvare in Outlook e infine la si può raccomandare con una frase di raccomandazione che sarà visibile a tutti coloro che visiteranno la scheda della persona. Questo è uno degli aspetti che rendono interessante LinkedIn, la possibilità di raccomandare qualcuno e implementare in modo pratico il passaparola professionale.

In LinkedIn ci si può far raccomandare dai propri contatti in modo che chi guarda il profilo trova garanzie scritte da conoscenti comuni.

Questo giudizio può provenire da qualunque contatto: colleghi, partner, subordinati o datori di lavoro che hanno operato con la persona e che esprimono il loro giudizio.

Chi offre servizi (Service Providers) e vuole guadagnare un po' di visibilità può richiedere delle Recommendations che vengono totalizzate e visualizzate da tutti gli utenti, contribuendo a rafforzare la credibilità del fornitore di servizi.

Se si è alla ricerca di nuove opportunità professionali, LinkedIn può essere una vetrina interessante con le sue due sezioni dedicate al lavoro, una dedicata ai professionisti e lavoratori e l'altra dedicata alle aziende.

Nella prima si possono cercare le opportunità di impiego in uno o più ambiti e all'interno di una determinata

Forward this profile Go back to Home Page

Nicoletta Ghironi 

Co-Founder and Commercial Director at Novasis Ingegneria / Marketing&Communication Consultant
Milan Area, Italy

Nicoletta Ghironi Trying to explain how to use professional networking 1 minute ago

Forward this profile Go back to Connections

Alberto De Bernardi 

Executive Editor at PC Magazine
Milan Area, Italy

Alberto De Bernardi is looking for salesperson 4 days ago

Profili Due esempi di profili LinkedIn.

Request Recommendations

Ask the people who know you best to endorse you on LinkedIn

- Choose a position
Co-Founder and Content Manager at Novena Segrate
- Decide who you'll ask
Your connections: Select connections
- Create your message
From: Nicoletta Ghione (workmate) | To: [email]
Subject: Can you endorse me?
Dear [Name],
I'm sending this to ask you for a big thumbs up on my LinkedIn profile. If you're thinking in advance for helping me out, I'll be really grateful. Thanks in advance for helping me out.
Nicoletta Ghione

Domanda e offerta di lavoro si incontrano in LinkedIn Un tipico esempio di come questo social network può diventare un punto di incontro per le aziende.

Find the best job candidate fast.

LinkedIn combines job listings, candidate search, trusted referrals and the power of networks to give you results no one else can match.

- Managers** Post a job now and be notified as soon as you get 25 million views
- Recruiters** Reach active and passive candidates
- Companies** Help with pricing for corporate accounts

Post a Job

Service Providers

Request a Recommendation

Service Provider Recommendations

Worldwide | change location

Recommendations from all LinkedIn users

Tutorial

What is this number? This number represents the total number of recommendations this user has received.

Recent recommendations

Christina Guczyński - 2 days ago
Christina uses a tremendous asset in her technical security.

Larry Edson - 2 days ago

Categories: All, Creative and Media, Design/Visual Designer, Photographer, Writer/Editor, Consulting, Business Consultant/IT Consultant, Career Coach, Executive, Financial & Legal Services, Accountant, Attorney, Financial Advisor, Insurance Agent, Real Estate Agent, Health & Medical, Doctor, Personal Trainer, Home & Garden, Architect, Designer.

Jobs

Find your next job through your network

Keywords: [input] Country: Italy Postal Code: 20066

Recent Jobs

- Head of Equity Research (200k-250k)
- Manager of Project Management Office (150k-200k)
- Director, CRM Learning Development (100k-150k)
- Software Development Director (150k-200k)
- East Coast Regional Sales Manager (100k-150k)

Tips for finding jobs with LinkedIn

- Update Your Profile: A complete, updated profile helps recruiters find you with opportunities. Edit your profile.
- Get Recommendations: Your profile represents you so make sure you put your best foot forward. Request recommendations.
- Add Connections: Your chances of getting any job are much better when you know someone at the company. Add connections.

Download LinkedIn tools for job seekers

La raccomandazione Tramite il sito è possibile "raccomandare" alcuni contatti di propria fiducia.

Esperti da tutto il mondo rispondono Le dettagliate FAQ di LinkedIn.

Answers

Answers Home | Advanced Answers Search | My Q&A | Ask a Question | Answer Questions

Ask a Question

Thousands of professionals are available to give you an answer.

Answer Questions

Become an expert and be featured on the homepage. Learn more.

Featured Category

Information Technology

My Q&A

You have 3 open questions. Ask a question now.

Browse

- Administration
- Business Operations
- Career and Education
- Finance and Accounting
- Financial Markets
- Government and Non-Profit
- Hiring and Human Resources
- International
- Law and Legal
- Management
- Marketing and Sales
- Personal Finance
- Product Management
- Startups and Small Businesses
- Technology
- Using LinkedIn

New Questions From Your Network

- What do you think are the top three challenges that IT leaders are faced with today?
- How to choose the best outsourcing service providers in china?
- Do You Live (or know someone who lives) in a Condo in San Francisco?
- What percentage of your recruited candidates are making lateral dollar moves?
- Hand & Wrist specialist-

Le valide alternative

XING (www.xing.com) è un network in grado di ricercare persone e opportunità di alto livello, contattare potenziali colleghi e dipendenti e trovare rapidamente responsabili e dirigenti. Tra le altre lingue disponibili, è presente anche l'italiano.

area geografica. Sono presenti addirittura strumenti di integrazione con i più famosi motori di ricerca per il lavoro. Nella seconda sezione, dedicata a chi fa selezione del personale, è possibile inserire annunci di lavoro e ricercare professionisti adatti ai ruoli aperti in azienda. Inoltre è possibile diramare ai propri contatti la ricerca di personale in corso in modo da sfruttare ancora una volta il tanto utile passaparola. In LinkedIn si può trovare una sorta di blog con domande e risposte su diversi argomenti. La differenza con i normali blog è che qui è possibile porre una domanda precisa a una persona ritenuta esperta e autorevole, in grado quindi di replicare ai propri interrogativi.

L'accesso standard è gratuito e libero mentre gli accessi privilegiati e i servizi aggiuntivi a pagamento costano 5,95 euro al mese con l'opzione Premium. La rete di Xing, disponibile completamente in un buon italiano, ha tutte le funzioni che servono per mantenere i propri contatti professionali, cercare opportunità di business e professionisti. La quantità di servizi fruibili dall'utente standard è relativamente limitato e ben presto ci si accorge della necessità di passare all'abbonamento Premium, che per fortuna ha un costo contenuto. Per meno di 6 euro al mese si ottengono i privilegi Premium e si accede ai servizi riservati.

È presente un meccanismo incentivante per l'espansione del network: vengono attribuiti dei bonus ai soci di XING per ogni contatto introdotto da un socio che si registra e sottoscrive un abbonamento Premium e per ogni 10 nuovi contatti di un socio. A fronte di un bonus si riceve un mese di abbonamento Premium gratuito. La ricerca di persone è possibile con numerose opzioni e più livelli di dettaglio, come anche la ricerca di opportunità di lavoro. Per le aziende che vogliono pubblicare un'offerta di lavoro l'interfaccia consente un inserimento rapido e dettagliato ma non esiste una pubblicazione in forma gratuita, ogni visualizzazione dell'annuncio costerà all'insertionista 0,49 euro. L'operatività all'interno del network è semplice e intuitiva; il sito è rapido, anche se frequentato da numerosi visitatori. Questo network ha numerose potenzialità, molte delle quali (forse troppe) sono subordinate all'iscrizione di un abbonamento a pagamento, ma il costo dell'upgrade a utente Premium è contenuto e, se si è intenzionati a sfruttare questo strumento, è un investimento decisamente affrontabile. Invece, il network Viadeo (www.viadeo.com) è in grado di trovare e connettere nuovi contatti professionali, oltre a sviluppare le opportunità di carriera e di business. L'accesso standard è gratuito e libero, gli accessi privilegiati e i servizi ag-

Opportunity Network Il primo network aziendale nato in ambiente fieristico.

Sono inoltre presenti spazi di pubblicazione generici come lo spazio eventi, dove trovano posto annunci di vario genere, ma mai eccessivi o sconvenienti, questo perché è sempre visibile la persona che pubblica e questo risulta un meccanismo autoregolante efficace. Blue Chip Expert nasce con lo scopo di mantenere rapporti interpersonali tra professionisti, trovare professionisti di alto profilo (per le aziende), trovare opportunità lavorative a livello dirigenziale (per i professionisti) e servizi finalizzati all'assunzione.

L'indirizzo Internet è www.bluechipexpert.com e i servizi compresi sono disponibili solo in lingua inglese.

L'accesso è gratuito solo su invito di altri membri, i servizi sono a pagamento solo alla formalizzazione del rapporto di lavoro.

L'accesso a Blue Chip Expert non è libero come per le altre reti, bensì è possibile solamente dietro invito di un membro, questo di per sé rende la rete piuttosto elitaria.

L'intera interfaccia, decisamente più misurata e sobria rispetto a quella dei concorrenti, rivela da subito le intenzioni del network: far incontrare persone di elevato profilo professionale tra loro e con le aziende.

Non sono presenti blog, annunci personali o altri contenuti, chi usa la rete Blue Chip Expert è un professionista che cerca lavoro oppure un'azienda che cerca dirigenti. Si può considerare come

una rete virtuale di "cacciatori di teste", ovvero selezionatori di alte cariche aziendali.

All'accesso al network ci si deve qualificare come esperti, come selezionatori o come networker generici.

In qualità di nuovo membro "networker" è possibile invitare nuove persone a far parte del proprio network per creare una rete di contatti.

Se si è un "esperto" è possibile personalizzare il proprio profilo professionale e consultare le richieste di lavoro attive in Blue Chip Expert in modo del tutto gratuito.

Se invece si è un "selezionatore" si può procedere all'inserimento dei propri annunci e verificare gli esperti disponibili. Solo se scaturisce un contratto di lavoro tramite il network, la società selezionatrice si vedrà addebitati gli oneri del servizio.

Opportunity Network di Expopage (www.expopage.net) è in grado di rendere visibile il profilo professionale delle aziende oltre a visualizzare e mantenere i rapporti dei professionisti.

Sono previsti a pagamento soltanto i servizi per la pubblicazione di alcuni contenuti.

L'Opportunity Network di Expopage è il primo social network nato nel mondo fieristico, è infatti raggiungibile dalle pagine di Expopage, un portale che raccoglie l'infrastruttura di comunicazione di FieraMilano, dove trovano posto le vetrine degli eventi, i cataloghi espositori, le

schede aziendali e di prodotto degli espositori delle diverse fiere, i loro comunicati, eccetera. La particolare caratteristica di questo network è che può contare sul database delle aziende che hanno partecipato ad almeno una delle fiere di Milano. La ricerca di persone e aziende avviene infatti sui contatti generati in fiera, sugli espositori.

Dopo una manifestazione i partecipanti ricevono l'invito a connettersi a Opportunity Network, espandendo così il numero di membri con un approccio che parte dall'alto e si unisce al classico invito orizzontale da un membro verso i suoi conoscenti.

Per i visitatori funziona come gli altri network professionali: si compila un profilo, si condividono referenze e contatti e ci si rende visibili alle aziende. Per gli espositori il network ha lo scopo di intensificare i rapporti commerciali e rendere visibili i propri contatti professionali; serve anche a creare con clienti, fornitori, collaboratori eccetera un terreno di scambio settoriale nell'ambito di appartenenza.

A corredo dei comuni servizi, su Opportunity Network è possibile scaricare i cataloghi relativi alle fiere, pubblicare annunci e comunicati e visualizzare quelli pubblicati dagli altri networker.

A differenza dei concorrenti però, qui è presente e ben visibile un supporto tecnico per gli iscritti, anche se il tutto è talmente intuitivo che è forse un di più...