

LIBRI D'IMPRESA

Il Personal Branding nell'era
dell'AI è la tua Grande Opportunità
per diventare una fonte autorevole
ed essere visibile online.

10 CONSIGLI

PER COSTRUIRE IL TUO PERSONAL BRAND.

LUSH

Scotti

TEDx

BottegaVerde

osa



Camera dei Deputati

TGR

CORRIERE DELLA SERA

Rai

PERSONAL BRAND NELL'ERA DELL'AI: CURA LA TUA REPUTAZIONE PER DIVENTARE UNA FONTE AUTOREVOLE E CITABILE ONLINE

Tutti oggi parlano di Personal Branding, ma per distinguerti nel tuo settore non basta farti conoscere.

Devi diventare **credibile, autorevole, rilevante**, un punto di riferimento, quello a cui si guarda per capire dove va il mercato o come affrontare un cambiamento.

Personal Branding non vuol dire diventare famosi, ma avere qualcosa da dire e il coraggio di dirlo bene, per arrivare credibili ai tuoi potenziali clienti.

Ecco i miei **10 consigli pratici e operativi** per creare autorevolezza intorno al tuo nome e al tuo brand.

01

Ottimizza le sezioni principali del tuo profilo LinkedIn per essere subito riconoscibile

Le sezioni del profilo LinkedIn che devi curare con attenzione:

- **Foto professionale:** scegli un'immagine chiara, recente, con sfondo neutro e abbigliamento adatto al tuo ruolo.
- **Headline (sommario):** usa parole chiave del tuo settore. Specifica la tua specializzazione e il valore che offri (es: "Consulente Marketing per PMI | Esperto in Brand Positioning | Speaker")
- **About (informazioni):** scrivi in prima persona, racconta chi sei, cosa risolvi e perché lo fai meglio degli altri. Aggiungi numeri, risultati concreti e una call to action chiara, che inviti all'azione.

-
- **Esperienze:** dettaglia ruoli svolti, progetti e risultati ottenuti. Usa elenchi e inserisci link, contenuti multimediali (articoli, video, presentazioni).
 - **Competenze e Raccomandazioni:** seleziona le competenze più strategiche. Chiedi testimonianze a colleghi e clienti affinché raccontino il tuo valore concreto.
 - **Featured/In evidenza:** mostra pubblicazioni, guide, video, interviste. Aggiorna la sezione ogni mese con il tuo contenuto migliore o più recente.
 - **Metti in pratica:** cura la revisione completa del profilo, aggiorna la foto e le sezioni headline, about e featured con le parole chiave giuste e con i materiali che meglio rappresentano la tua competenza.

02

Ottimizza il tuo profilo LinkedIn con video di presentazione e contenuti visivi

Un video di presentazione nella sezione in evidenza del tuo profilo LinkedIn è il modo più immediato per far percepire personalità, voce, competenze e valore differenziante.

Registra un breve video (di massimo 2 minuti) in cui spieghi chi sei, a chi ti rivolgi e cosa ti contraddistingue; aggiungi slide, testimonianze in video e immagini.

Mantieni un tono professionale e diretto, aggiungi sottotitoli per la fruizione da mobile.

Metti in pratica: questa settimana prepara il tuo video di presentazione, caricalo su LinkedIn e inserisci il link nella sezione in evidenza e come esperienza più importante.

03

Arricchisci il tuo profilo personale condividendo tutorial, pillole video e infografiche

LinkedIn premia contenuti educativi e visuali: pubblica brevi video tutorial (60-120 secondi) su concetti chiave del tuo settore o sui problemi che risolvi per i tuoi clienti.

Alterna infografiche semplici e mini-guide visuali e caroselli di immagini che illustrano fasi di lavoro, dati di mercato o esempi di risultati ottenuti.

Metti in pratica: pianifica almeno 2 pubblicazioni con 2 video brevi. Inserisci un commento personale e invita i tuoi collegamenti a interagire. Questo migliora visibilità, coinvolgimento e offre maggiori chance di essere citati dall'AI.

04

Commenta studi, notizie e tendenze del tuo settore su LinkedIn, condividendo la tua visione

Leggi notizie aggiornate del tuo settore e scrivi un commento (circa 200-300 parole) con la tua analisi. Personalizza il testo con esempi pratici.

Metti in pratica: iscriviti a 3 newsletter di settore e commenta almeno 2 volte a settimana, scegliendo temi affini alle tue competenze e specializzazioni. Questa partecipazione ti rende persona attiva con potenzialità di collegamenti e connessioni che portano visibilità.

05

Dedica una pagina sul tuo sito aziendale alle pubblicazioni istituzionali

In questa pagina, nel tuo sito corporate, raccogli e organizza tutti i tuoi articoli, interviste, biografie, foto, podcast, video, premi e riconoscimenti. Mantienila ben aggiornata e accessibile.

Metti in pratica: crea la pagina, che potrai chiamare “**Media**”, e rendila visibile anche dai tuoi profili social e LinkedIn.

06

Crea una sezione sul tuo sito dedicata agli articoli di approfondimento

Scegli 3-4 argomenti chiave per il tuo settore e sviluppa articoli approfonditi, includendo dati originali, casi studio, fonti autorevoli, il tuo punto di vista su tutto ciò che può interessare il tuo settore.

Dai a questi articoli una struttura chiara e ottimizzata. Evita i blocchi di testo, inserisci video e immagini se ne hai.

Metti in pratica: nei prossimi 3 mesi, crea almeno 3 articoli ottimizzati per SEO-GEO e con titoli specifici basati sulle parole chiave del tuo settore (es: “Cosa sono le energie rinnovabili”).

Se non hai conoscenza della SEO - GEO, puoi sempre richiederci una consulenza gratuita.

07

Ricerca e pubblica dati originali, ricerche e/o sondaggi del tuo settore

L'AI premia le fonti di dati originali. Raccogli dati dai tuoi clienti, dal mercato italiano o dalla tua community e condividi i risultati attraverso un'analisi originale e grafici comprensibili.

Metti in pratica: intervista 30-50 persone della tua nicchia di mercato e pubblica un report in cui illustri la metodologia di ricerca e i risultati ottenuti sulla tua pagina LinkedIn e sul tuo sito aziendale.

08

Collega sempre il tuo nome ai contenuti: firma tutto.

Ogni articolo, guida o intervento deve riportare il tuo nome, il tuo profilo LinkedIn e l'indirizzo del tuo sito web personale o aziendale. Questa presenza autoriale è importante perché dà modo all'AI di collegare i contenuti che trova alla tua identità.

Metti in pratica: rivedi tutti i tuoi contenuti pubblicati. Integra la tua firma dove manca, cura bene la tua biografia e i link a tutti i tuoi profili.

Vorresti sviluppare risorse aziendali ma non hai la possibilità di farlo in autonomia?

Puoi sempre rivolgerti a professionisti esterni che ti supportino nella produzione di contenuti aziendali per il tuo branding.

Prenota una chiamata gratuita con noi.

09

Mappa le fonti dove l'AI ti può trovare

Le AI come ChatGPT, Perplexity e Gemini e gli altri sistemi cercano informazioni sui portali più rilevanti: Google, LinkedIn, Amazon, siti di settore (es: Il Sole 24 Ore, Wired Italia, PMI.it), Youtube, community specializzate (Forum GT, ItaliaOnline, Digital4.biz), social professionali e podcast locali.

Metti in pratica: questa settimana identifica almeno 5 fonti italiane rilevanti per il tuo settore (riviste digitali, forum, gruppi LinkedIn, podcast, portali di associazioni professionali) e valuta l'opportunità di pubblicare un tuo contributo su una di queste.

10

Pianifica le tue pubblicazioni aziendali per raccontare esperienze e aumentare la tua autorevolezza

Le pubblicazioni aziendali, come casi studio, white paper, guide tecniche, il libro d'impresa sono strumenti fondamentali per valorizzare competenze, risultati e metodi applicati. Questi materiali permettono di raccontare esperienze, approfondire processi e condividere soluzioni concrete.

Metti in pratica: seleziona i migliori casi studio e scrivi sintesi operative dei risultati. Considera di realizzare un white paper su una sfida del tuo settore e, nel tempo, costruisci una raccolta che possa evolvere in un vero libro. Ogni pubblicazione ti aiuta a costruire reputazione e citabilità, rafforzando il tuo posizionamento digitale.

Consiglio Bonus: Il Libro d'Impresa come vantaggio strategico

Il libro d'impresa è il miglior biglietto da visita per posizionarti come leader nel tuo settore.

- **Ti rende autorevole agli occhi delle persone, di Google e dell'AI. Esistono, infatti, dei criteri di valutazione online per stabilire l'autorevolezza di una fonte (EEAT - Esperienza, Expertise, Autorevolezza, Affidabilità). Il libro li soddisfa tutti.**
- **Ti risparmia mesi di pubblicazioni perché dal libro puoi estrapolare tutti i contenuti originali, dati proprietari, per i canali in cui sei presente.**
- **Ti aiuta a organizzare la tua visione e i tuoi metodi.**

Oltre 700 imprenditori e professionisti hanno già pubblicato libri di settore per costruire un Personal Brand forte e riconoscibile.

Inizia da qui: scarica gratis il libro “Trasforma le tue idee in un libro” di Denise Cumella.

Un esercizio pratico per trovare il tuo posizionamento in 3 passi:

- Qual è l'unico elemento che ti rende diverso dai concorrenti? (Evita frasi generiche come "qualità" o "esperienza". Sii specifica/o).
- Su quali 3-4 leve puoi costruire una posizione distinta? (Scegli tra: processo, esperienza cliente, prodotto, modello di business, tecnologia, sostenibilità, community).
- Come puoi comunicare questa differenza in una frase di 10 parole? (Questa sarà la tua "firma" strategica).

Vuoi un feedback sull'esercizio per trovare il tuo posizionamento?

Scrivici a: info@libridimpresa.it

specificando nell'oggetto: "esercizio sul posizionamento".



www.libridimpresa.com

**VUOI PUBBLICARE IL TUO
LIBRO IN UN'ALTRA LINGUA?**

**IL NOSTRO TEAM
È IL PIÙ INTERNAZIONALE
E POLIGLOTTA CHE ESISTA
IN ITALIA.**

**Abbiamo già adottato questo
approccio lavorando
per Bosch Germania,
per esempio, ma anche
per tutti gli autori che hanno
scelto di pubblicare i loro
libri in più lingue con
The Boss Books, la nostra
casa editrice internazionale.**



CLICCA QUI

LIBRI D'IMPRESA