

Professionisti e social network: relazione o informazione? Come utilizzarli al meglio

Mario Alberto Catarozzo - Business coach e formatore specializzato sugli studi professionali | 07/03/2017 12:40

 Tweet  Consiglia  0  G+  0  Salva in MY    

Cominciamo col chiederci se i social network siano strumenti di informazione, oppure di relazione. Ovviamente entrambi, ma la loro natura di rete sociale fa sì che queste piazze virtuali siano dei veri e propri luoghi di incontro. La conseguenza immediata è che utilizzarli come meri strumenti informativi vuol dire sminuirne la portata e snaturarli, con la ulteriore conseguenza di non riuscire a trarre i vantaggi che essi realmente offrono.

I social media e i social network in particolare nascono per intrattenere relazioni, per intessere rapporti, per durare nel tempo. Tutto ciò porta a pensare che il loro miglior utilizzo debba passare proprio dalla relazione, più che dall'informazione sic et simpliciter.

Ci verrebbe allora da chiedere perché la maggior parte dei professionisti, avvocati in primis, usi questi strumenti di comunicazione come se fossero delle mere vetrine di un negozio dove esporre la propria merce. Se scorriamo infatti le pagine di Facebook e di LinkedIn, solo per citarne due, troveremo notizie e articoli postati da avvocati con mero intendo divulgativo e informativo, privi di alcun contenuto e modalità che possa instaurare una relazione con il lettore. Peccato davvero, perché verranno saltati a piè pari dalla maggior parte degli utenti che, a cominciare dal titolo dell'articolo alquanto tecnico, se ne guarderanno bene dal cliccare per leggerlo, salvo coloro (pochi) particolarmente interessati o già esperti della materia, che faranno incetta di contenuti take away. Nessuna relazione vuol dire nessuna continuità e nessuna vera opportunità di conoscersi e un giorno di portare avanti business insieme, magari come cliente e professionista, vero scopo di chi utilizza i social come veicolo di contenuti professionali.

I SOCIAL SONO LUOGHI DA VIVERE

Ricordiamoci sempre, allora, che i social network non sono fatti per la toccata e fuga, ma sono luoghi da vivere, dove coltivare relazioni professionali, dove far crescere la propria brand reputation, dove farsi conoscere con il content marketing. Per fare ciò ci vuole conoscenza dello strumento, dedizione, tempo e un progetto comunicativo. Bisogna sapere a chi ci vogliamo rivolgere (target), per quale ragione (scopo), in che modo (strumenti e canali).

COME COSTRUIRE I CONTENUTI

Se l'obiettivo è instaurare relazioni che possano nel tempo trasformarsi in relazioni di business, è necessario che a partire dal contenuto dell'articolo tutto sia orientato in tal senso. Un articolo di contenuto giuridico avrà pertanto senso se oltre al contenuto informativo vi sia anche il commento, la presa di posizione e, perché no, un approccio coinvolgente per il

Accedi a:

DIRITTO 

Gli altri prodotti:

 Diritto⁺LEX Guida
al DirittoQuotidiano del
Diritto

Quotidiano del Diritto

Scopri
la nuova
versione!

SOCIAL

CONDIVISI

CLICK 10

Diritto24

Ventiquattro Avvocato

Milleproroghe, slitta al 30 giugno il Pos per professionisti e imprese**Soggetta a collazione la cessione gratuita di quote di una cooperativa edilizia**

Codici e Formule

- ▼ Costituzione
- ▼ Disposizioni sulla Legge in generale
- ▼ Codice Civile
- ▼ Codice Penale
- ▼ Codice di Procedura civile
- ▼ Codice di Procedura penale
- ▼ Codice della Strada

lettore, dallo storytelling alle domande per conoscere l'opinione e le esperienze di chi legge. Altra buona regola è quella di costruire i contenuti "a puntate", in modo da creare un'abitudine nel lettore e creare curiosità. Infine ricordatevi che qualunque argomento sarà più fruibile se inserito in un racconto (storytelling), in casi pratici (best practice, case study) e in opinioni frutto di esperienze personali. Ultima considerazione è che dietro il professionista c'è pur sempre una persona, per cui saper alternare ad articoli tecnici qualche contenuto più leggero, di colore (senza scadere di livello), rinforzerà la relazione con i vostri lettori che vedranno in ciò un segno distintivo di stile.

CLICCA PER CONDIVIDERE



©RIPRODUZIONE RISERVATA

Permalink

<http://www.diritto24.ilsole24ore.com/art/avvocatoAffari/professioneLegale/2017-03-07/professionisti-e-social-net>

Formulario civile

Dal Formulario di Lex24 una selezione delle formule civili personalizzabili per il professionista legale.

Formulario penale

Dal Formulario di Lex24 una selezione delle formule penali personalizzabili per il professionista legale.



Approfondimenti di LEX24

Convenzione di negoziazione assistita - Il formulario di Lex24

PROCEDURA DI NEGOZIAZIONE ASSISTITA - Il formulario di Lex24

Processo civile telematico - Protocolli, deposito telematico e giurisprudenza

ACCERTAMENTO TECNICO PREVENTIVO - Gli aggiornamenti di Lex24

Sentenza ius superveniens, la giurisprudenza di Lex24

DEPOSITO TELEMATICO, gli aggiornamenti disponibili in Lex24

Indennizzo per epatite post-trasfusionale: termine triennale decadenziale o decennale prescrizione?

ACQUISTO PER USUCAZIONE - La giurisprudenza di Lex24

I DOSSIER DI LEX24 - Anatocismo e profili bancari

Strumenti e servizi



Calcolo danno biologico



Richiesta sentenze integrali



Gazzetta



Software

	Ufficiale		(studio24)
	Servizi Camerali		Punti accesso a Polisweb
	Mobile		Link utili

Vetrina

Novità

Periodici



-15%

€ 59,50

Iva Inc.

Manuale di diritto del lavoro 2016

Questo Manuale di diritto del lavoro illustra le novità ...



SEPARAZIONE E DIVORZIO Aspetti patrimoniali e fiscali

Una guida per conseguire i migliori risultati economici in separazioni ...

DIRITTO 24



MATERIE

[Diritto Civile](#)
[Diritto del Lavoro](#)
[Diritto Amministrativo](#)
[Diritto Penale](#)
[Diritto Comunitario e Internazionale](#)
[News dagli Studi](#)
[Mercati e Impresa](#)
[Professione Legale](#)

RUBRICHE

[News](#)
[Sentenza Del Giorno](#)
[Focus Di Guida Al Diritto](#)
[L'Avvocato del Giorno](#)
[News Dagli Studi/Ordini](#)
[Codici](#)
[Formule](#)

PRODOTTI

[Quotidiano del Diritto](#)
[Guida al Diritto](#)
[Lex24](#)

CONTATTI

[Contatta un agente](#)
[Trova una Libreria](#)
[Servizio Clienti](#)
[Servizio clienti periodici](#)
[Redazione Diritto24](#)
[Redazione Guida al Diritto](#)
[Redazione Lex24](#)
[Redazione Ventiquattrore](#)
[Avvocato](#)
[Redazione Sistema Società](#)

STRUMENTI E SERVIZI

[Calcolo del danno biologico](#)
[Richiesta Sentenze Integrali](#)
[Link utili](#)
[Sito Mobile](#)
[Newsletter di Diritto24 - Archivio](#)

[Gerenza](#) - [Bilancio consolidato 2015 Gruppo 24 Ore](#) - [Bilancio d'esercizio 2015 Gruppo 24 Ore](#) - [Fai di questa pagina la tua homepage](#)