PERSONAL BRANDING SU LINKEDIN: ESEMPIO COMPILATO DEL FOGLIO

Profilo inventato: Chiara Ferri, consulente di controllo di gestione per PMI. Numeri d'esempio, non misure. Le colonne sono quelle dell'analisi dei post di LinkedIn, con i nomi dell'interfaccia italiana, più tre colonne calcolate.

I POST

Data	Primo rigo	Formato	Impr.	Raggiunti	Fuori rete	Interaz.	Interaz. su raggiunti	Visite profilo ogni 1.000 impr.	Giorni
01/09	Il margine che il bilancio non mostra	Testo	1.840	1.210	41%	33	2,7%	7,6	14
08/09	Tre domande prima di firmare un fido	Documento	3.260	2.050	63%	79	3,9%	9,5	14
15/09	Ho sbagliato un budget nel 2023	Testo	5.120	3.480	78%	136	3,9%	10,2	14
22/09	Il codice della crisi d'impresa in breve	Immagine	960	640	22%	17	2,7%	6,2	14
29/09	Webinar giovedì sul cash flow	Testo con link	710	520	12%	9	1,7%	4,2	14
06/10	Cosa guardo per primo in un conto economico	Video	2.480	1.690	55%	49	2,9%	7,7	14
13/10	Il cliente che pagava a 120 giorni	Testo	4.010	2.730	71%	108	4,0%	11,0	14
20/10	Newsletter n. 4: il magazzino	Articolo	390	300	30%	6	2,0%	5,1	3

LA SINTESI DEI POST LETTI DOPO ALMENO 7 GIORNI

Post confrontati	7 su 8
Quota fuori dalla rete	61,5%
Interazioni sui raggiunti	3,5%
Visite al profilo ogni 1.000 impressioni	9,2
Follower ogni 1.000 raggiunti	2,4

Come si legge: i due post con la quota fuori dalla rete più alta (78% e 71%) raccontano un errore e un caso, e portano anche più visite al profilo ogni 1.000 impressioni. Il post col link al webinar resta quasi tutto nella rete. Sono numeri inventati: il foglio ti serve a vedere lo stesso tipo di differenza sui tuoi.

LinkedIn avverte che i numeri delle analisi sono stime e potrebbero non essere precisi. L'ultimo post è stato letto dopo 3 giorni e resta fuori dalla sintesi.

Come si legge ogni colonna, con le fonti:
itria.io/personal-branding-linkedin

Foglio costruito da Itria sulla documentazione pubblica di LinkedIn (Analisi dei post), letta il 10 novembre 2026. L'interfaccia cambia: ricontrollate i nomi dei campi.

Mattia Esposito lavora sul posizionamento delle persone e delle aziende, con analisi di mercato per capire dove i concorrenti sono scoperti. Due righe su WhatsApp al 350 574 3578 o una mail a info@itria.io.