

Guida Definitiva per Avere un Profilo Migliore

Scheda riassuntiva



Guida completa disponibile all'indirizzo:

<https://www.addlance.com/add/guida-ottimizzazione-profilo/>

OTTIMIZZARE IL PROFILO PROFESSIONALE



1. La Foto di Profilo

DOVE CADE IL PRIMO SGUARDO



CLASSICA, IN
PRIMO PIANO



A MEZZO
BUSTO

Sì



CON QUALCHE
DETALLO



DI TRE QUARTI



VOLTO IN
OMBRA



ILLUSTRAZIONE O
CARICATURA

Attenzione



ANGOLATURA
CREATIVA



LOGHI O SIMBOLI



TROPPI DETAGLI
NELLO SFONDO



FOTO CON
ALTRE
PERSONE



ALTRI
INDIVIDUI



OCCHI
NASCOSTI



TROPPO
INFORMALE

No



FOTO DI
CERIMONIA





2. Scrivere l'Incipit

COME COMINCIARE LA TUA DESCRIZIONE

Incipit SÌ

1. [tipo di professionista] con [N] anni di esperienza. Sono specializzato in...
2. Sono un [tipo di professionista e/o specialità]. Aiuto le aziende [caratteristica aziende] a ottenere/raggiungere/fare/ecc [risultato] con/facendo/mediante...
3. [mezzo/tecnica/trucco/ingrediente-magico/ecc] + [vantaggi]
4. Il tuo problema/bisogno è [problema/bisogno molto specifico]? Allora hai bisogno di me. [Descrizione servizio]
5. [Specialità], [specialità], [specialità], [specialità], [specialità]. [Esperienza].
6. Un [problema/attività molto specifico] va affrontato con molta [modo di affrontare il problema]. Dal [data] la mia attività è quella di [attività che risolve lo specifico problema].

Incipit Sconsigliato

1. IN TERZA PERSONA - La prima persona è più efficace
2. CON IL NOME - Al cliente interesserà più tardi
3. CON IL TITOLO DI STUDIO - Al cliente interesserà più tardi
4. ORGANIZZAZIONI / PERSONE TERZE - I clienti su AddLance cercano freelance

Incipit da Evitare

1. "Sono un appassionato di..."
2. "Il mio tocco personale..."
3. "Sono un ragazzo..."
4. "Ho [N] anni..." (indicando età anagrafica)
5. "Sono una persona dinamica..."
6. "Laureato 10 anni fa con..."
7. "Diplomato in [disciplina NON attinente]..."



3. Il Resto del Testo

POSITIVITÀ, CARATTERISTICHE E VANTAGGI OFFERTI

Come Scrivere

CONSIGLI DI BASE

1. IN PRIMA PERSONA
2. CONCENTRATI SUL PROBLEMA DEL CLIENTE
3. CHIAREZZA DELLA TUA OFFERTA
4. PONDERA IL TUO GIUSTO EQUILIBRIO TRA VANTAGGI E CARATTERISTICHE OFFERTI

Parole Chiave Positive

IL SALE E IL PEPE DELLA TUA PRESENTAZIONE

"Raggiunto" - "migliorato" - "gestito" - "creato" - "risolto"
"volontariamente" - "influenzato" - "aumentato/diminuito" - "idee"
"lanciato" - "ricavi/profitti" - "vinto"

Parole Chiave Negative

PER EVITARE INFORMAZIONI INUTILI E CLICHÉ

"Dinamico/a" - "appassionato/a" - "grande lavoratore/trice" "virtuoso/a"
- "lavorato per grandi aziende" - "motivato/a" - "faccio del mio meglio"