Stampa (La) (Supplemento) N° 121126

N° e data : 121126 - 26/11/2012
Diffusione : 273806
Periodicità : Bisettimanale
StampaIL_121126_4_5.pdf

Pagina 4
Dimens14.48 %
411 cm2

Sito web: http://www.lastampa.it

Il networking secondo LinkedIn

Il web è la strada delle opportunità per l'84% dei giovani e i microimprenditori

Sbarca in Italia Freelancer per aiutare i professionisti indipendenti

Fare rete, creare contatti, anche se si ha un lavoro. E' questo uno dei principali modi per trovare o cambiare occupazione. Il networking può avvenire con contatti personali o attraverso i social media. Secondo una ricerca LinkedIn, l'84% dei giovani riesce a costruirsi una rete di relazioni professionali online più facilmente degli adulti, mentre il rapporto diretto faccia a faccia viene privilegiato da chi è già in carriera. Anche sul web, gli italiani non perdono il vizietto e continuano a ritenere importanti le raccomandazioni (64%). Al nord e al centro i social network sono usati per cercare nuove opportunità di lavoro (67% e 65%, contro una media nazionale del 59%).

Ma se il 62% degli intervistati preferisce dedicarsi a rafforzare la propria rete di contatti de visu, il 57% lo fa invece attraverso gli strumenti online. La popolarità del web sta crescendo anche in Italia. Il 75% degli intervistati utilizza almeno una volta al giorno un social network, 20 volte la settimana al nord e centro Italia, di più (circa 22 volte) al sud. Il networking all'italiana presenta modalità e motivazioni che differiscono in base alle diverse aree del paese. Al sud, per esempio, la percentuale degli iscritti ai social network è più elevata (+4% rispetto alla media nazionale) e le persone riescono a creare una rete di relazioni personali e professionali in modo rapido e più semplice (+8% rispetto alla media nazionale). Se la maggioranza degli italiani sembra essere favorevole alle raccomandazioni online (64%), ciò non ha nulla a che vedere con la pratica scorretta di scegliere una persona anche non meritevole o incapace.

La piattaforma ha già aiutato 4 milioni di persone a lanciarsi in attività autonome

Copyright (La Stampa (Supplemento))

Riproduzione vietata

Matt Barrie

Stampa (La) (Supplemento) N° 121126

N° e data : 121126 - 26/11/2012
Diffusione : 273806
Periodicità : Bisettimanale
StampaIL_121126_4_5.pdf
Pagina 4
Dimens14.48 %
411 cm2
Sito web: http://www.lastampa.it

Il termine raccomandazione, forse grazie al suffisso "online", tende ad avere un significato diverso, più simile a referenza: vuole mettere in evidenza le caratteristiche professionali e personali di un collega con cui si è lavorato o si sta lavorando. «Gli italiani fanno sempre più affidamento sul personal branding e sul networking online – spiega Marcello Albergoni, Senior Sales Manager di LinkedIn Italia - Una volta lo si faceva al bar, magari davanti a un caffè, adesso lo si fa comodamente sul web. Gli italiani lo hanno capito perfettamente».

La rete non serve solo a fare network ma anche a trovare un lavoro, indipendente. Lo si può fare per esempio con Freelancer, la più grande piattaforma mondiale di outsourcing e crowdsourcing dedicata all'incontro tra domanda e offerta di lavoro indipendente, che è appena sbarcata in Italia, che punta a creare in sei mesi 50mila nuovi imprenditori. Il nuovo canale, con gli oltre 2,5 milioni di progetti inseriti dalla sua creazione ad oggi, offre opportunità concrete sia a chi sta cercando un lavoro sia alle aziende che cercano professionisti qualificati, flessibili e a costi ridotti. Dalla sua creazione, Freelancer ha già aiutato oltre 4 milioni di persone in tutto il mondo a creare e sviluppare un'attività indipendente, consentendo di trasformare le proprie idee e capacità in attività redditizie: nel nostro paese una piattaforma di questo tipo potrebbe facilitare la nascita di nuove realtà imprenditoriali.

«La crisi spinge verso una caratteristica italiana, quella dell'auto-imprenditorialità. Gli italiani hanno molte idee da portare sul mercato, ma la politica e le banche fanno poco per sostenerli - commenta Matt Barrie, numero uno di Freelancer - La piattaforma da un lato aiuta le piccole imprese e i neoimprenditori a trovare la collaborazione di freelancer preparati, flessibili ed economici, italiani e non; dall'altro offre ai professionisti e alle stesse microimprese la possibilità di acquisire nuovi lavori offerti da aziende di tutto il mondo. L'esperienza maturata con il lancio della versione francese e spagnola di Freelancer porta a stimare la creazione di almeno 50mila nuovi imprenditori italiani in sei mesi».

Fondata nel 2004 in Australia, ha oltre 4,4 milioni di utenti nel mondo e opera in oltre 240 paesi. Dalla sua nascita sono stati esternalizzati più di 2,5 milioni di progetti per un valore complessivo di oltre 650 milioni di dollari. [W. P.]

Copyright (La Stampa (Supplemento))
Riproduzione vietata