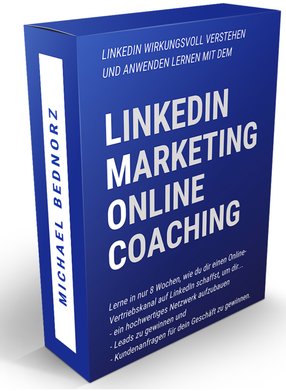
DIE 3 SCHRITTE: LINKEDIN MARKETING STRATEGIE

Training #2: Profil, Content, Leads!

"Warum die meisten Menschen LinkedIn in ihrem Business IMMER noch nicht auf dem Schirm haben und warum das gerade in 2020 ein großer Fehler ist, da nur LinkedIn über eine Zielgruppe verfügt, die sich über Business-Themen austauschen WOLLEN und nicht über ihr Essen, oder ihre Katzenfotos..."

Experte: Michael Bednorz

- Seit 2018 bei LinkedIn Aktiv
- Hunderte von Kunden beraten im Bereich LinkedIn
- Vom „Influencer“ zum LinkedIn Berater
- Erster Anbieter einer LinkedIn Strategie im DACH-Raum
- Freiheitsliebend



DEINE TRAINER

Moderator:
Bent Mühürcüoglu

Experte:
Michael Bednorz

DIE 3 TRAININGS IN DER ÜBERSICHT

Training #1
Letzten Donnerstag

Überblick & der sogenannte Rahmen der Trainings

Training #2
HEUTE

Content zum Sofort Umsetzen & ausfüllen des Rahmens

Training #3
Do. 11 Uhr

Deine persönliche LinkedIn Strategie & deine große Chance

DIE 3 TRAININGS IN DER ÜBERSICHT

Training #1
Letzten Donnerstag

Überblick & der sogenannte Rahmen der Trainings

Training #2
HEUTE

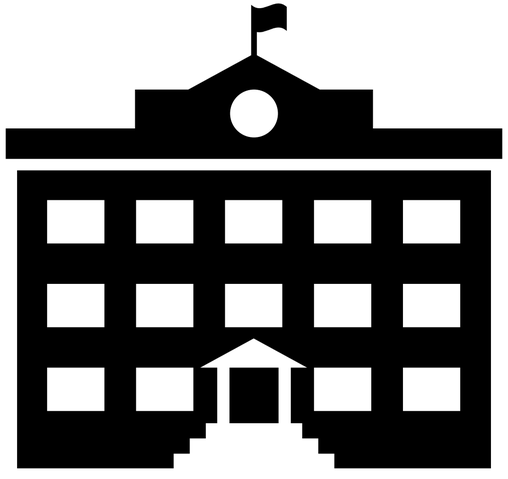
Content zum Sofort Umsetzen & ausfüllen des Rahmens

Training #3
Do. 11 Uhr

Deine persönliche LinkedIn Strategie & deine große Chance

TRAINING # 2 STARTET JETZT

Wir legen sofort los!



DIE INTENTION DER PLATTFORM

Es ist wichtig zu verstehen, dass hinter jeder Plattform, jedem Social Media und jeder Idee immer eine bestimmte Intention steht. Mit dieser Intention besuchen die Menschen die Plattform und suchen immer das eine bestimmte Ziel…

Heute möchte ich dir eine Frage stellen:

Wann ist jemand wohl eher bereit über Business-Themen, Kaufen, oder neue Projekte zu sprechen. Wenn er ohnehin schon wegen dieser Themen auf der Plattform ist, oder wenn er bei seinem Austausch mit Freunden, oder beim „Ablenken" überrascht wird und dann eine Handlung ausführen soll.

Genau das ist die ***Magie von LinkedIn****, vor allem dann, wenn noch SO WENIGE Menschen diese Power nutzen!*

VERGLEICH DER PLATTFORMEN

LinkedIn

Business
Social Media
Plattform
+ Aussicht auf Werbung

XING

Recruiting/
Personal Media
Plattform
+ Werbung

VERGLEICH DER PLATTFORMEN

XING

Recruitingplattform,
Personalbeschaffung national
(DACH-Region)

Der User ist auf der Plattform, um sichtbar zu sein für einen potentiellen, neuen Job/Arbeitgeber, berufliche Kontakte zu pflegen und sich über berufliche Veranstaltungen zu informieren

DONNERSTAG IST JA SCHON EINIGE TAGE HER...

Lasst uns gemeinsam einen kurzen Rückblick tätigen!

VERGLEICH DER PLATTFORMEN

LinkedIn

Kooperationspartner finden, Kunden generieren,
Kommunikation auf Augenhöhe im Business Kontext

Der User ist ausschließlich wegen beruflicher Bedürfnisse auf dieser Plattform und hat das Ziel sich dort beruflich auszutauschen, „business“ zu machen!

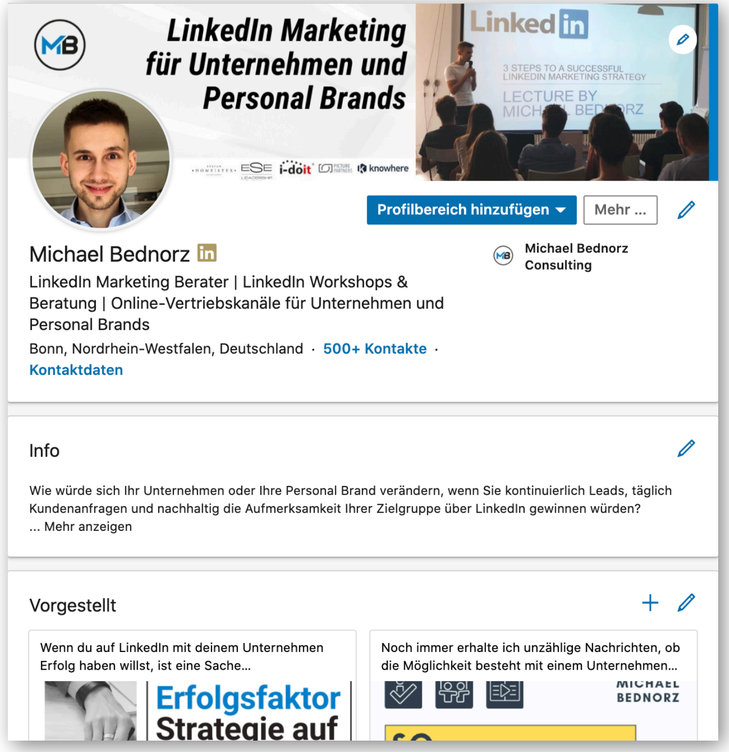
WICHTIG: Natürlich gibt es auch bei LinkedIn sehr viele Dos und Don’ts die man beachten muss.

Wie soll ein Profil aussehen, wie generiert man „Leads“, mit welcher Strategie baut man sein eigenes Business über LinkedIn aus. Genau das schauen wir uns heute und am Donnerstag gemeinsam an

LINKEDIN PROFIL

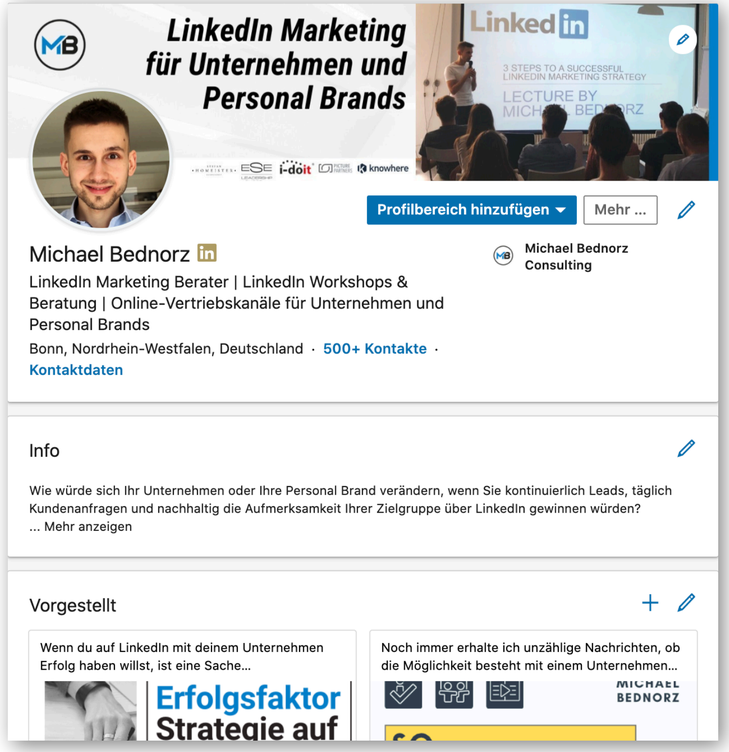
Profiloptimierung und Positionierung der Profile

RICHTIGE WAHRNEHMUNG



Es spielt keine Rolle, wie gut bzw. erfolgreich Du bist mit Deiner Dienstleistung. Nur, wenn Du genau das über Deine LinkedIn Präsenz rüberbringst, wirst Du Ergebnisse erzielen!

RICHTIGE WAHRNEHMUNG



Dein Ego darf Dir hier nicht im Weg stehen!

Auf Deinem LinkedIn Profil geht es darum interessant für Deine Zielbranche zu sein!

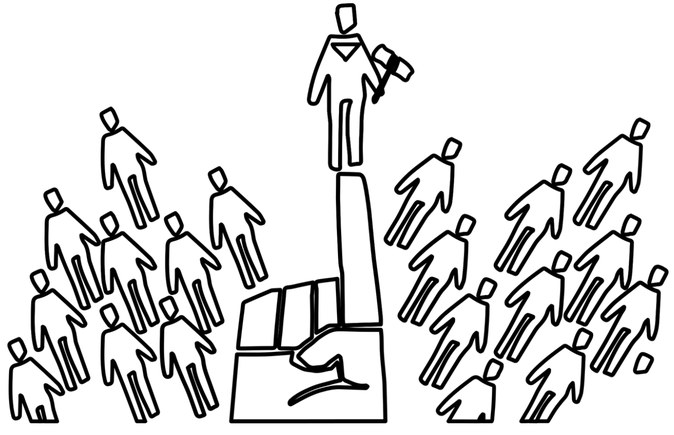
FÜHRUNG

Damit Du Kundenanfragen, Leads und Interaktionen durch Deine LinkedIn Präsenz generierst, ist ***Führung ein entscheidender Faktor!***

FÜHRUNG

Wie führst Du nun auf LinkedIn?

In dem Du Dir bewusst machst, worauf es
wirklich bei Deiner Zielgruppe **ankommt!**



BEISPIELE-FÜHRUNG

Füge ein CTA in Dein Headerbild hinzu:

EINFÜHRUNG LINKEDIN PROFIL

Warum ist Dein Profil so wichtig?

Dein Profil ist der erste Eindruck mit Deiner Zielgruppe!

BLICKWINKEL ZIELGRUPPE

Worauf Du achten musst, damit Du den ersten Eindruck so gut wie möglich meisterst!

Hast Du eine Zielgruppe, die nur auf ***Zahlen/ Daten/Fakten*** achtet?

Oder ist Deiner Zielgruppe ***Deine Geschichte (Emotionen)*** am wichtigsten?

ZAHLEN/DATEN/FAKTEN

Info

Wie würde sich Ihr Unternehmen entwickeln, wenn Sie Ihr Recruiting so innovativ und zukunftsorientiert aufbauen, dass Sie jederzeit schnell und effektiv auf die besten im Markt verfügbaren Young Talents und Fachkräfte aller Art zugreifen können. Zusätzlich gewinnen Sie nur noch solche Führungspersönlichkeiten für Ihr Management-Team, die neben fachlichen Kenntnissen auch über herausragende persönliche Kompetenzen und den wirklichen „Corporate Fit“ verfügen?

In den letzten Jahren habe ich im Rahmen von über 50 Projekten mit Kunden in den Branchen Venture-Capital/Family-Offices, IT-Dienstleistungs- & Softwareunternehmen, Maschinen- und Anlagenbau sowie StB-/WP-Kanzleien gearbeitet. Dadurch hat sich die Entwicklung von Umsatz und/oder Kosten bei diesen Unternehmen signifikant verbessert. Außerdem wurden die Engpässe bei Fachkräften und Young Talents massiv reduziert.

- Viele Unternehmen „warten“ immer noch auf Bewerber, anstatt aktiv die im Markt verfügbaren Personen direkt anzusprechen
- Das Wissen zu modernen und innovativen Methoden und Systemen ist in den Recruiting-Abteilungen sehr begrenzt
- Eine immer schneller voranschreitende Digitalisierung erfordert heute Führungspersönlichkeiten, die mit Agilität und emotionaler Intelligenz überzeugen

Sie möchten auch den Recruitingbereich in Ihrem Unternehmen innovativ und zukunftsgerichtet gestalten, so dass Sie zukünftig schnell und gezielt Young Talents, Fachkräfte aller Art und Führungspersönlichkeiten für Ihr Unternehmen gewinnen? Dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme per LinkedIn-Nachricht oder per E-Mail an: wisotzky@executive-search-excellence.com

GESCHICHTE/EMOTIONEN

Info

Manchmal dürfte der Tag das Doppelte an Stunden haben....
Sie fühlen sich gestresst, überfordert und ihr Körper zeigt es Ihnen durch Müdigkeit, Gereiztheit und durch das eine oder andere Symptom und dadurch verlieren Sie Ihr Ziel und Ihre Vision aus dem Blick?

Dann kann ich Ihnen ein Mehrwert sein, mit Hilfe meines ganzheitlichen Ansatzes und Coachings. Wo stehen Sie und wo wollen Sie hin? Was brauchen Sie dazu? Oft suchen wir auf einer Ebene und vergessen dabei, andere Ebenen mitzunehmen und mit ein zu beziehen. Ganzheitlichkeit heißt Balance auf körperlicher-geistiger-emotionaler Ebene. Zudem schauen wir uns an, welche Veränderungsprozesse möglich sind und was Sie Gutes für sich tun können, um wieder in Ihre Mitte zu kommen.

Sie werden wieder die die Zügel in die Hände nehmen, fokussierter, leistungsfähiger, bewusster und vor allem entspannter und zufriedener sein.

Die freudvolle Balance und Verbindung von Job, Familie und Freizeit ist das Ziel: Leben und Arbeiten so miteinander zu vereinen, dass es Freude macht, täglich aufzustehen und los zu gehen für Ihre Wünsche, Träume und Visionen (Life Life Balance).

Bei Unzufriedenheit mit sich selbst und im Job wie innerhalb der Lebenssituation mit Job und Familie ist meist ein Mangel an Freizeit, gutem Zeitmanagement, finanzieller Unabhängigkeit, Sinnhaftigkeit und Zukunftsperspektive vorhanden. Geht es Ihnen auch so?

Auf meiner Palette des Coachings kann ich mit Ihnen viele Ideen entwickeln und Körper-Geist-Emotion so in Balance bringen, dass Sie Ihren persönlichen Weg für sich selbst finden.

Wenn Sie mein Angebot anspricht oder interessiert, setzen Sie sich gerne mit mir per Email oder über LinkedIn in Verbindung.

Ich freue mich auf Sie!
Herzlichst Daniela Schulten

AUFBAU PROFIL

Headerbild

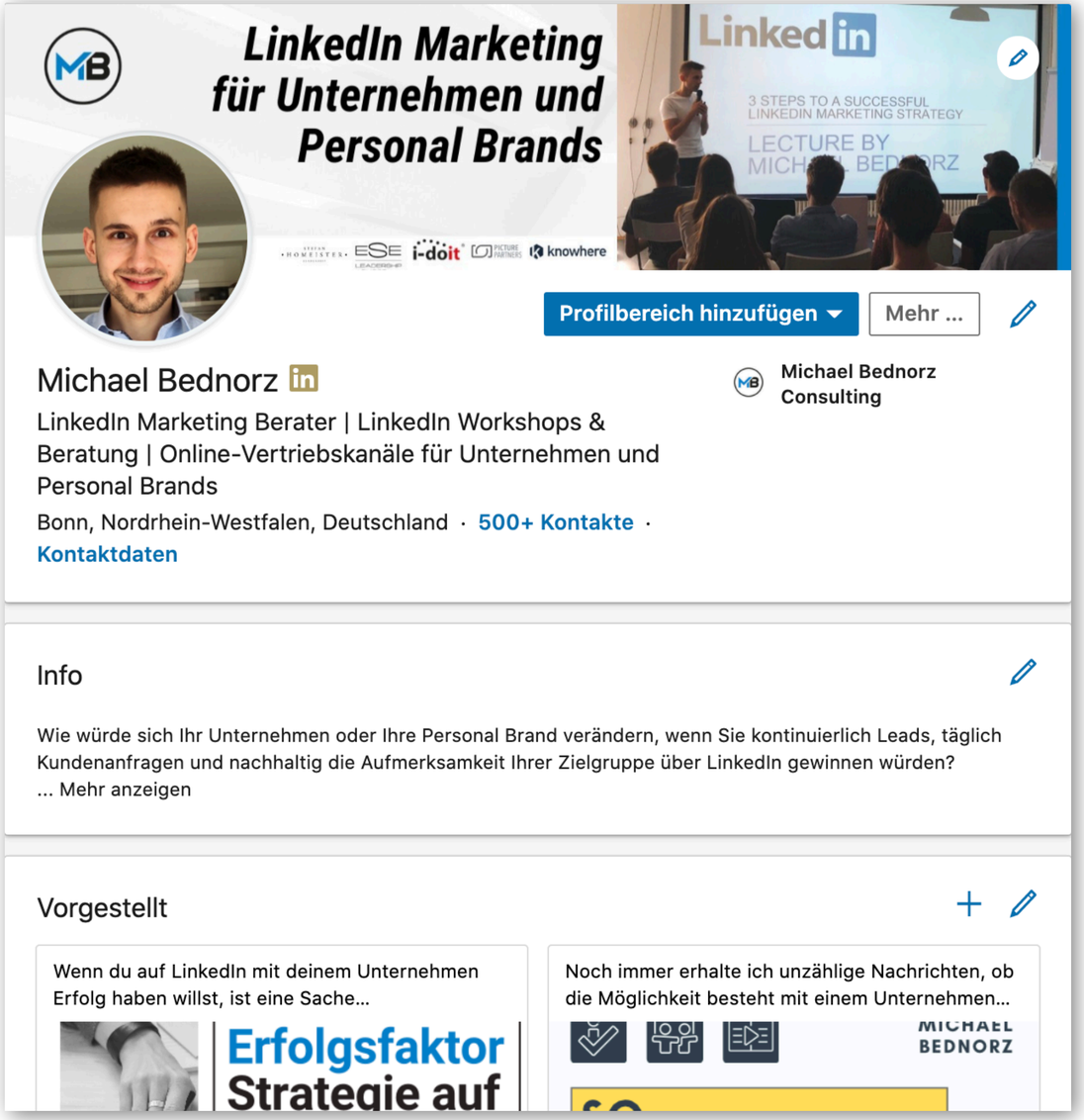
1536 (B) x 396 (H) Pixel

Profilbild

Profil-Slogan

Profil-Info

Profil-Anhänge



HEADERBILD

STEFAN HOMEISTER LEADERSHIP
WE MAKE BETTER LEADERS
Training
Leadwolf®
Energy
High Performance Team
My Time
Success
Leadership
Creating great
RMI ANALYTICS' WORLD BARLEY, MALT & BEER CONFERENCE
VIENNA, AUSTRIA
Nachricht
In Sales Navigator anzeigen
Mehr ...
Stefan Homeister · 1.
Consultant. Trainer. We make better leaders.
Oberägeri, Kanton Zug, Schweiz · 500+ Kontakte · Kontaktdaten
Stefan Homeister Leadership GmbH
Universität zu Köln

HEADERBILD

„Jeder Tag ist nicht nur ein Geschenk, sondern auch eine neue Chance.“
Paul Hufnagel
Nachricht
Mehr ...
Daniela Schulten · 1.
Beraterin ganzheitlicher Gesundheit für Frauen/Optimierung Ihrer körperlichen, mentalen & emotionalen Leistungsfähigkeit
Daniela Schulten
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

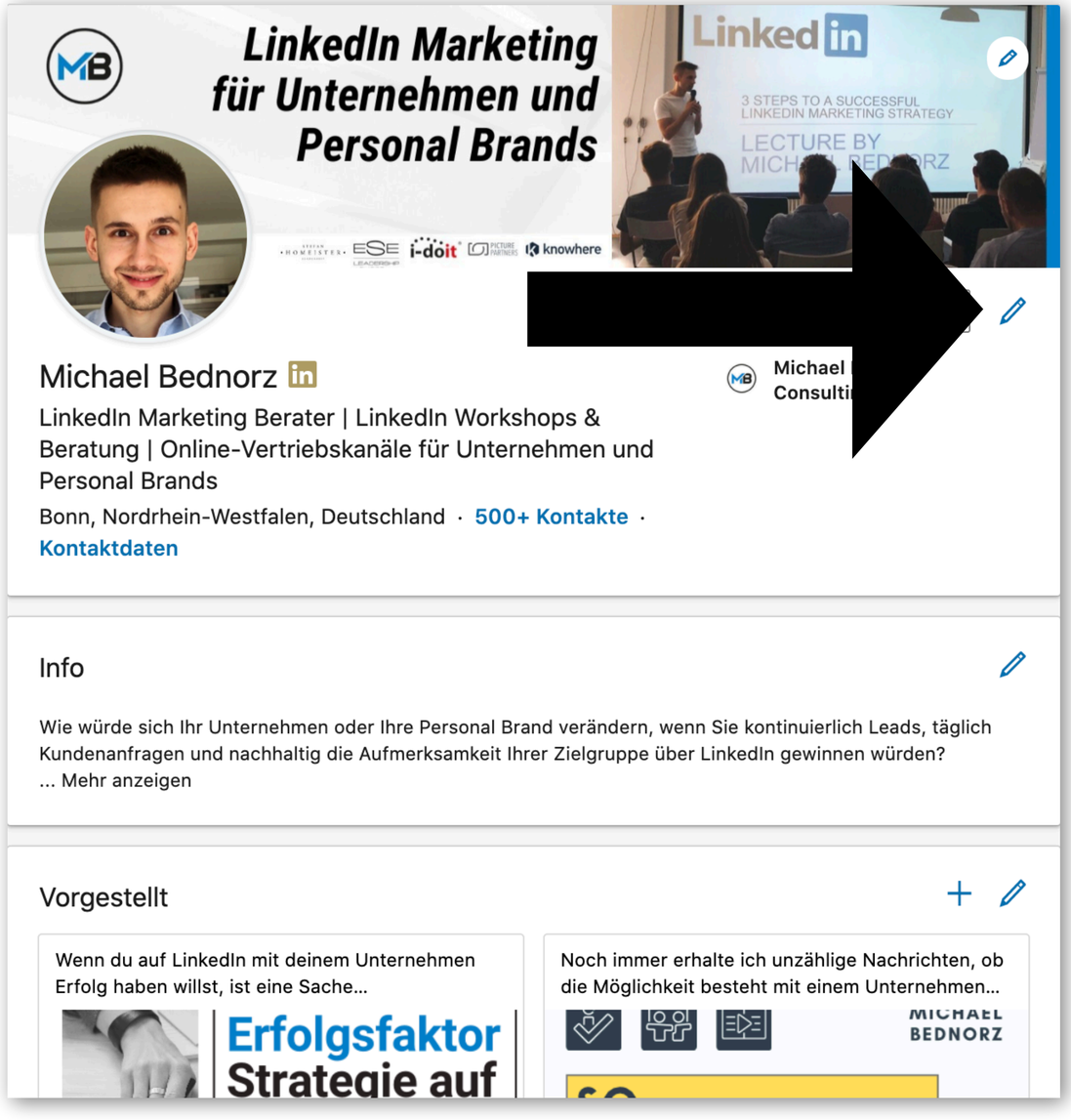
HEADERBILD

KI Chatbot
Selbstlernender KI-Chatbot
Automatisiert Ihre digitale Kunden-kommunikation in Service, Vertrieb und Marketing basierend auf natürlicher Sprachverarbeitung
XING
ARD
GEBERIT
Dräger
VELUX
AI MASTERS
TRACK 02
Nachricht
In Sales Navigator anzeigen
Mehr ...
Frederik Schröder · 1.
knowhere GmbH
KI-Chatbots | Geschäftsführer | Wir gestalten die Zukunft der digitalen Kundenkommunikation

LINKEDIN MARKETING ONLINE COACHING

LINK ANPASSEN

Stiftsymbol klicken
und Link anpassen

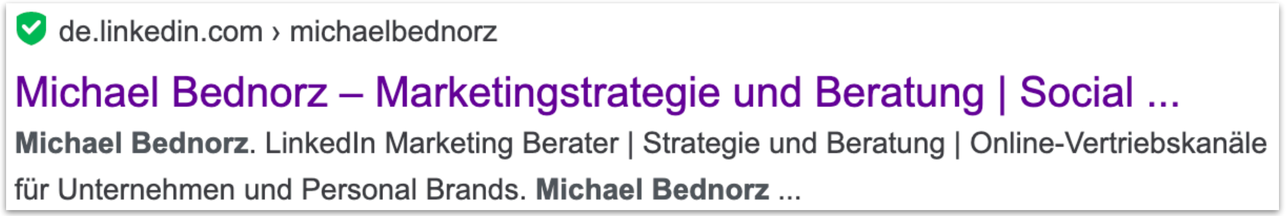


WARUM LINK ANPASSEN

Wenn Du Deinen Link anpasst, wirst Du **leichter auf LinkedIn gefunden**, Deine **URL (Profil-Link) sieht einheitlicher aus** und Du **rankst besser auf Google!**

LinkedIn URL (Profil-Link):

Google Suche:



POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Für die Erstellung Deines LinkedIn Profils ist eine optimale Vorbereitung notwendig.

Elevator-Pitch Methode

4 Faktoren sind zu bedenken beim Elevator-Pitch:

POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Faktor 1

Einfach: Dein Pitch muss einfach sein. Damit gewährleistest Du, dass wirklich Jeder ihn verstehen kann!

POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Faktor 2

Relevanz: Dein Pitch sollte aussagen, warum Du Deine Dienstleistung anbietest und keine offenen Fragen hinterlassen!

POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Faktor 3

Wiederholbar: Im besten Fall wirst Du schnell Menschen für Deine Dienstleistung gewinnen.

POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Faktor 4

Unvergesslich: Hinterlasse einen bleibenden Eindruck bei Deiner Zielgruppe.

POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Beispiel:

Ich helfe Deine Nische **bei**
folgendem Problem Lösung
mit der folgenden Strategie
Dein Angebot

POSITIONIERUNG - ELEVATOR PITCH

Mein Beispiel:

Als externer LinkedIn Marketing Berater unterstütze ich Unternehmen, Selbstständige und Unternehmer bei dem Aufbau eines Online-Vertriebskanals auf LinkedIn und der Implementierung von Corporate Influencern als Unternehmens- und Markenbotschafter.

POSITIONIERUNG

Für Deine Positionierung: Identifiziere Deine Nische und Spezialisierung!

Es gibt ***vier einfache Wege,*** um Deine Spezialisierung herauszufinden:

POSITIONIERUNG

1. Die Branche

Welche Branchen findest Du spannend & in welchen Branchen hättest Du Spaß zu beraten?

In welcher Branche hast Du das meiste Fachwissen, **die größte Expertise und warum?**

POSITIONIERUNG

2. Deine einzigartige Dienstleistung

Was genau willst Du anbieten und über LinkedIn vermarkten?

Bietest Du Beratung, 1:1 Coaching, Workshops, Seminare, Services, Software, etc. an? Mach Dir klar, was auch Dein Markt gerade besonders benötigt!

POSITIONIERUNG

3. Deine Wirkung

Was ist die Wirkung Deiner Arbeit? (Beispiel: „Du digitalisierst die Kundenkommunikation im Marketing und Kundenservice“)

In welcher Branche hast Du das meiste Fachwissen, die größte Expertise und warum?

POSITIONIERUNG

4. Die Kombination

Fasse nun die ersten 3 Punkte zusammen:

LinkedIn Beispiel: Trainer | Coaching und Potentialentfaltung | Souveräne Persönlichkeitsstärke für IT Führungskräfte

AUFBAU PROFIL-INFO

Werdegang/ Hintergrund Deiner Tätigkeit heute

Was/Wie

CTA/ Action

Info

Wie würde sich Ihr Unternehmen oder Ihre Personal Brand verändern, wenn Sie kontinuierlich Leads, täglich Kundenanfragen und nachhaltig die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe über LinkedIn gewinnen würden?

➔ Als externer LinkedIn Marketing Berater unterstütze ich Marketing- und Vertriebsteams in Unternehmen, Führungskräfte und Personal Brands bei der **Entwicklung und Umsetzung einer LinkedIn Marketing Strategie** und der Implementierung von Corporate Influencern als Unternehmens- und Markenbotschafter.

Hier arbeite ich mit Unternehmen wie die knowhere GmbH aus Hamburg oder Jäger Direkt aus Heppenheim zusammen.

✓Wie ich Ihr Unternehmen oder Ihre Personal-Brand unterstütze:

Für Unternehmen: Durch eine gezielte Ist-Analyse schaue ich mir Ihre Marketing- und Vertriebsstruktur an und wir erarbeiten anschließend gemeinsam eine LinkedIn Strategie, die Sie mit meiner Unterstützung umsetzen.

Für Personal Brands: Auch hier erarbeiten wir zunächst eine gezielte Ist-Analyse und schauen uns Ihre Marketing- und Vertriebsprozesse an. Danach entwickeln wir gemeinsam eine LinkedIn Strategie und einen Schritt-für-Schritt Plan, den Sie mit meiner Unterstützung in Form einer 1:1 Begleitung umsetzen. Während der kompletten Umsetzungsphase stehe ich in engem Kontakt mit Ihnen und unterstütze und begleite Sie persönlich bei Ihrem Veränderungsprozess.

Durch meine Methode generieren meine Klienten und ich selbst zielgerichtet und nachhaltig Leads und Kundenanfragen durch LinkedIn, ohne viel Zeit investieren zu müssen und ohne Kaltakquise, komplizierten Methoden und veralteten Techniken zu nutzen.

Sie möchten auch mit Ihrem Unternehmen oder Ihrer Personal Brand täglich Leads, Kundenanfragen und Reichweite generieren, dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme per Nachricht hier auf LinkedIn oder per E-Mail an hallo@michaelbednorz.de

Immer in diese Richtung kommunizieren!

ANHÄNGE (VORGESTELLT)

Vorgestellt

Wenn du auf LinkedIn mit deinem Unternehmen Erfolg haben willst, ist eine Sache...

Erfolgsfaktor Strategie auf LinkedIn

29 · 8 Kommentare

Beiträge
Auf LinkedIn veröffentlichte Inhalte zeigen

Artikel
Auf LinkedIn veröffentlichte Artikel zeigen

Links
Links zu Inhalten im Web anzeigen

Mediendatei
Fotos, Dokumente und Präsentationen hochladen

LinkedIn!

62 · 34 Kommentare

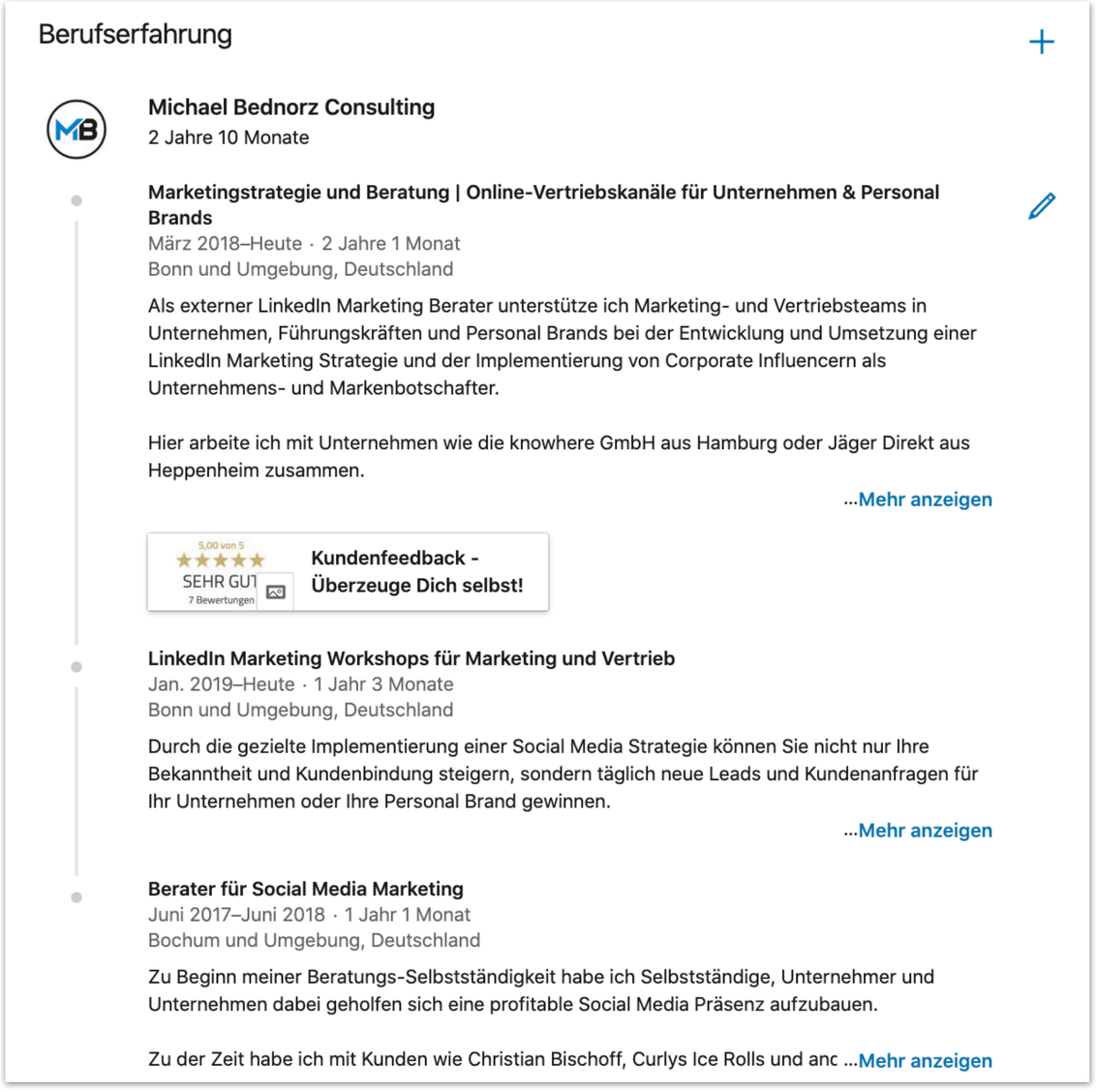
AUFBAU BERUFSERFAHRUNG

Unternehmensname

Was tust du?

Beschreibung Deiner Tätigkeit

Anhänge



KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN

Kenntnisse und Fähigkeiten

Neue Kenntnis hinzufügen

Linkedin Marketing · 46

In den letzten 6 Monaten von **14 Personen bestätigt**

Social Media Marketing · 38

Bestätigt von **Moritz Pindorek und 4 weiteren Personen, die Kenntnisse auf diesem Gebiet haben**

In den letzten 6 Monaten von **11 Personen bestätigt**

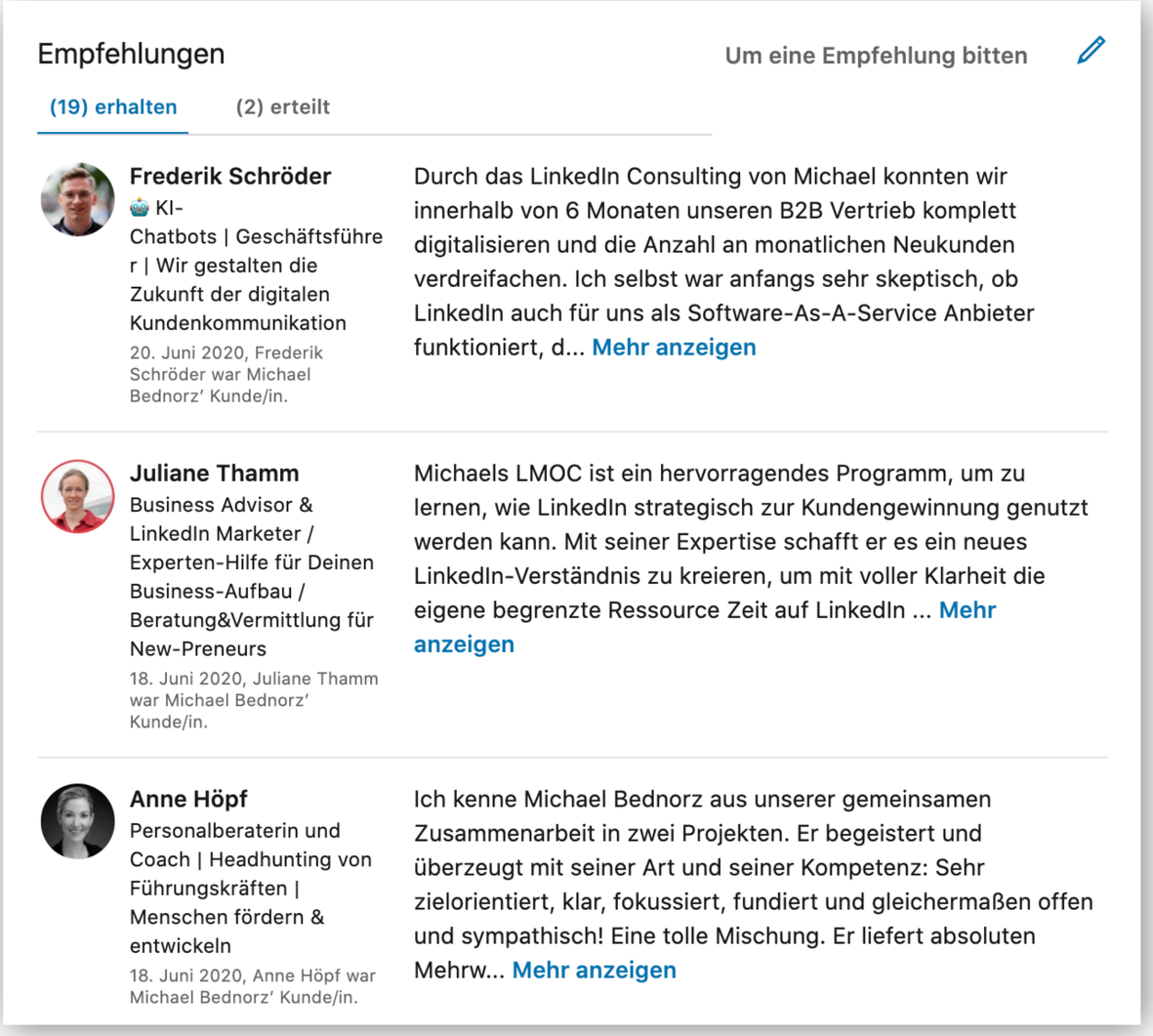
Online-Marketing · 34

In den letzten 6 Monaten von **8 Personen bestätigt**

Mehr anzeigen

EMPFEHLUNGEN

Kundenfeedback einholen!



UNTERNEHMENSSEITE

Headerbild

1536 (B) x 768 (H) Pixel

Logo

Wirkung/
Claim

Funktionsweise von wirkungsvollem Content Marketing

CONTENT MARKETING (PERS. PROFIL)

#1

Text Nachrichten

#2

Bild Beiträge

#3

Video Beiträge

#4

Artikel

#5

PDF Dokumente

YouTube-Vorschau

CONTENT MARKETING (UNT. PROFIL)

#1

Text Nachrichten

#2

Bild Beiträge

#3

Video Beiträge

#

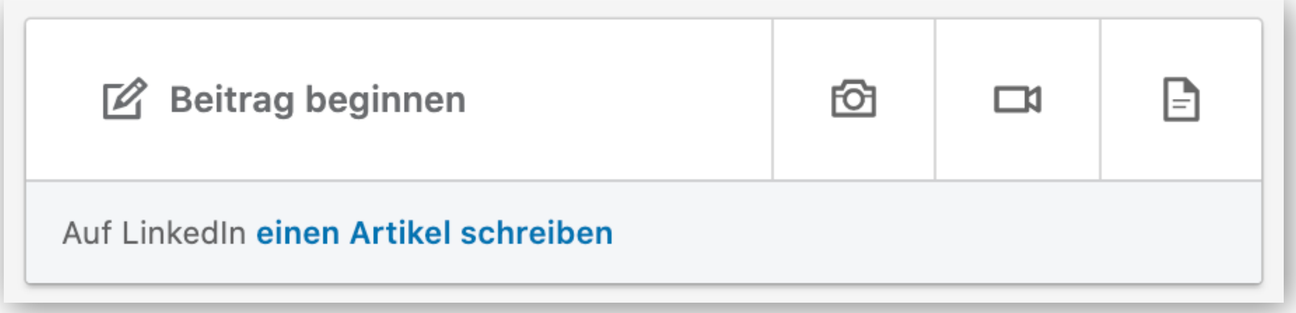
#5

PDF Dokumente

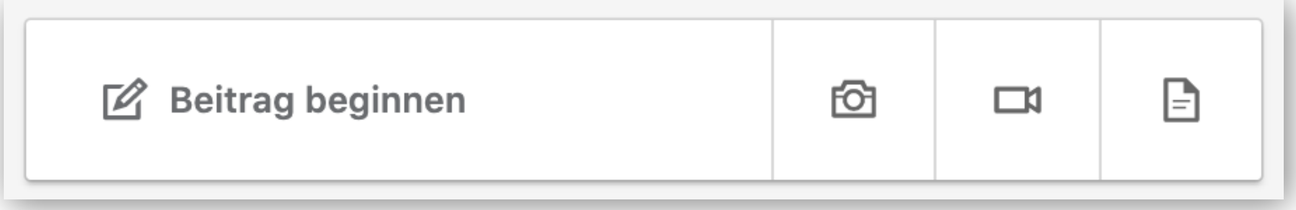
YouTube-Vorschau

CONTENT MARKETING

Persönliches Profil



Unternehmens Profil



CONTENT MARKETING

Ein Beitrag auf LinkedIn besteht aus:

1. Content

2. Beitragstext

CONTENT ARTEN

Content muss nicht aufwendig erstellt sein!

Tipps, Ratschläge (Fehler vermeiden), Schritt-für-Schritt Anleitungen, Whitepaper, etc.

WAS ZU BEACHTEN IST...

Überschrift

Erste Folie/
Erste Seite

BEISPIEL INHALTE

Michael Bednorz
LinkedIn Marketing Berater | LinkedIn Workshops & Beratung | Online-Vertrie...
1 Monat • Bearbeitet •

✓ Schritt-für-Schritt Anleitung für dein Content Marketing.

Noch immer sind über 90% der Unternehmen aus der DACH-Regi ... mehr anzeigen

51 · 31 Kommentare

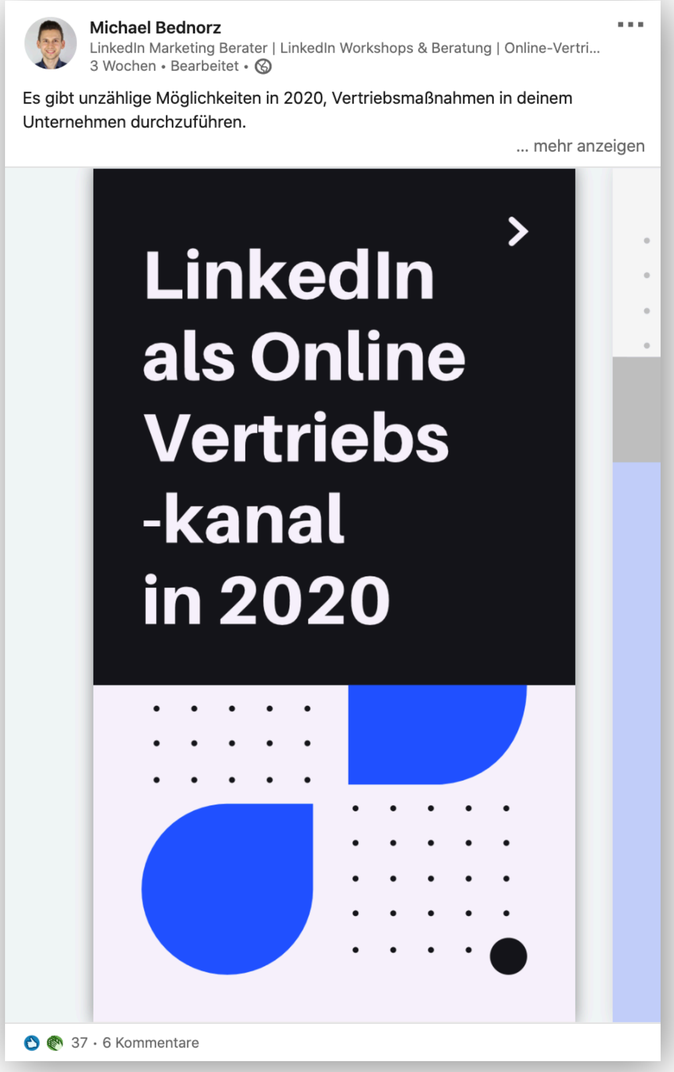
Michael Bednorz
LinkedIn Marketing Berater | LinkedIn Workshops & Beratung | Online-Vertri...
1 Monat •

Noch immer erhalte ich unzählige Nachrichten, ob die Möglichkeit besteht mit einem Unternehmen auf LinkedIn präsent zu sein: DEFINITIV!

... mehr anzeigen

56 · 32 Kommentare

BEISPIEL INHALTE



BEISPIEL INHALTE

Michael Bednorz
LinkedIn Marketing Berater | LinkedIn Workshops & Beratung | Online-V...
1 Monat • Bearbeitet •

"Durch das LinkedIn Consulting von Michael konnten wir innerhalb von 6 Monaten unseren B2B Vertrieb komplett digitalisieren".

... mehr anzeigen

Frederik Schröder
KI-Chatbots | Geschäftsführer | Wir gestalten die Zukunft der digitalen Kundenkommunikation
20. Juni 2020, Frederik Schröder war Michael Bednorz' Kunde/in.

Durch das LinkedIn Consulting von Michael konnten wir innerhalb von 6 Monaten unseren B2B Vertrieb komplett digitalisieren und die Anzahl an monatlichen Neukunden verdreifachen.

Ich selbst war anfangs sehr skeptisch, ob LinkedIn auch für uns als Software-As-A-Service Anbieter funktioniert, da wir meist eine eher konservative und bodenständige Entscheider-Zielgruppe haben. Deshalb haben wir lange gezögert, ob LinkedIn der richtige Weg für uns ist und waren lieber auf Konferenzen im DACH-Raum als Speaker sowie auf Events als Aussteller unterwegs - später folgten dann natürlich die vor Ort Termine mit potenzielle Kunden d.h. unser Vertrieb hat zu 90% offline stattgefunden und war aufgrund der langen Sales-Zyklen wenig bis gar nicht kalkulierbar.

Nachdem wir uns dann zu einer Zusammenarbeit mit Michael entschieden haben, hat sich das komplett verändert: Indem er für uns im Rahmen seiner Beratung sowohl im Bereich organisches als auch bezahltes LinkedIn Marketing funktionierende Systeme aufgebaut hat, findet unser Vertrieb nun zu 90% ONLINE statt, wir gewinnen pro Monat regelmäßig 7-8 Neukunden nur über LinkedIn und vor allem ist unser Geschäftsmodell nun exakt kalkulier- und skalierbar.

Ich kann jedem Selbstständigen, Marketing-Verantwortlichen oder Unternehmer die Zusammenarbeit mit Michael von ganzem Herzen empfehlen. Wer eine persönliche Referenz zu Michael wünscht, kann gerne auf mich persönlich zukommen (am besten via LinkedIn :-))

DANKE Michael, für alles was du bisher für uns möglich gemacht hast, und wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit in den kommenden Jahren! Weniger

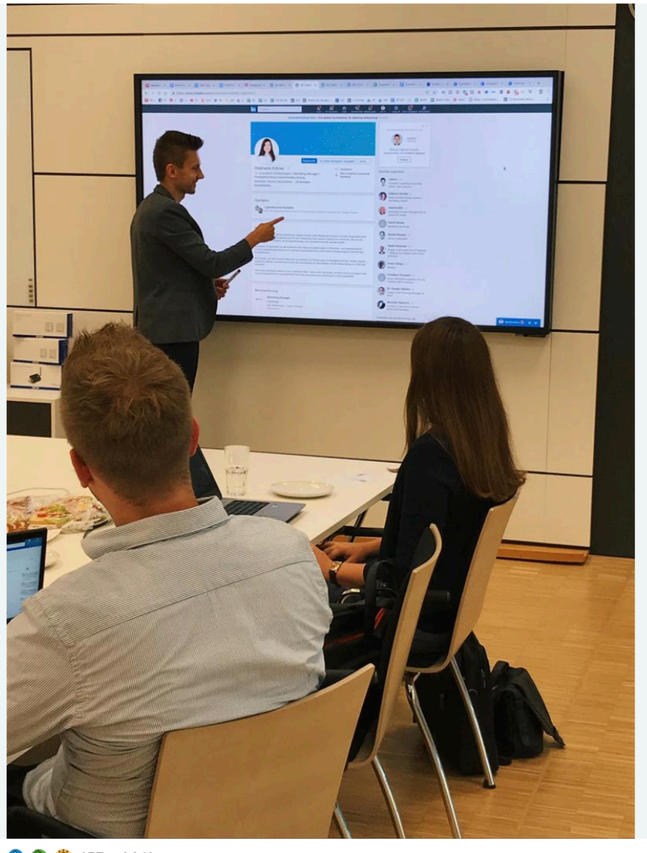
Frederik Schröder und 1 weitere Person

17 • 5 Kommentare

Michael Bednorz
LinkedIn Marketing Berater | LinkedIn Workshops & Beratung | Online-V...
9 Monate •

"Ich habe Dich 4 Monate auf LinkedIn verfolgt - Deine Inhalte haben mir ausgezeichnet gefallen"

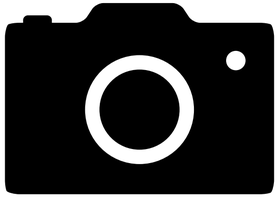
... mehr anzeigen



157 • 44 Kommentare

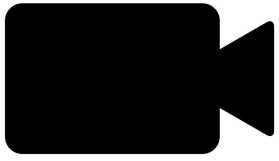
CONTENT VORSCHLÄGE

Bild Beiträge



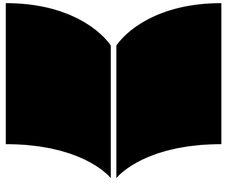
Berufs-Alltag
Konferenzen
Kundengespräche
Meetings

Videos



Videos vom Büro
Alltag mit der Frontkamera aufgenommen

PDF Beiträge



Whitepaper
Vortrags-Folien
Infografiken
Case-Studies

Artikel

Case-Studies

Text Beiträge

Feedback zu anderen Beiträgen
Kurze Statements

WORAUF ES ANKOMMT

80% Recherche

20% Schreiben

WORAUF ES ANKOMMT

Wie/Wer sind deine Kunden wirklich?

Wie leben sie? Wie sprechen sie? Wofür interessieren sie sich? Was ist ihr WOZU?

Recherchiere in Foren, in Gruppen. Nutze Umfragen, werte deine vorhandenen Daten aus.

GETEILTE BEITRÄGE MEIDEN

Warum geteilte Beiträge meiden?

Weil sie nur ca. 1/10 der Reichweite erhalten wie selbst erstellte Beiträge!

VERKNÜPFUNG PERSÖNLICHES PROFIL UND UNTERNEHMENSSEITE

LinkedIn fokussiert sich derzeit so gut wie ausschließlich auf die persönlichen Profile!

Damit Deine Unternehmensseite wächst und sichtbarer wird, ist der Einsatz von persönlichen Profilen/Deinen persönlichen Profil notwendig.

Binde die Unternehmensbeiträge mit in die Content Strategie der persönlichen Profile/Deines persönlichen Profils ein

LinkedIn als effektives Instrument zur B2B/B2C-Leadgenerierung - LinkedIn Inmails

EINFÜHRUNG PRIVATE MESSAGES

Warum sind Private Messages so wichtig?

Deine Private Messages dienen zum Vertrauensaufbau und sind die Brücke zum persönlichen Gespräch!

EINFÜHRUNG PRIVATE MESSAGES

Beginne erst mit Private Messages, wenn Du **3-5 Inhalte** erstellt hast!

Der Profilbesucher ***schaut sich die letzten 3-5 Inhalte an***, wenn er auf Deinem Profil ist.

DREI WEGE ZUM DIALOG

1. Du vernetzt Dich mit Jemandem

2. Jemand vernetzt sich mit Dir

3. Gespräch durch Interaktion

WICHTIG ZU BEACHTEN

Biete **nicht** in der ersten Nachricht Dein Angebot an. (in den wenigsten Fällen klappt das)

Führe Deine Zielgruppe durch Deine Private Messages hin zum Ziel. (z.B. Beratungsgespräch)

Zeig Deiner Zielgruppe die Relevanz Deiner Persona auf.

Wichtig: Bemühe Dich wirklich!

Wie Du an solche Vorlagen kommst, das erfährst Du am Donnerstag um 11 Uhr

EINFÜHRUNG NETZWERKAUFBAU

Durch die **hohe organische Reichweite** erreichst Du eine große Anzahl der Menschen aus Deinem Netzwerk, *ohne Geld in Werbung* investieren zu müssen!

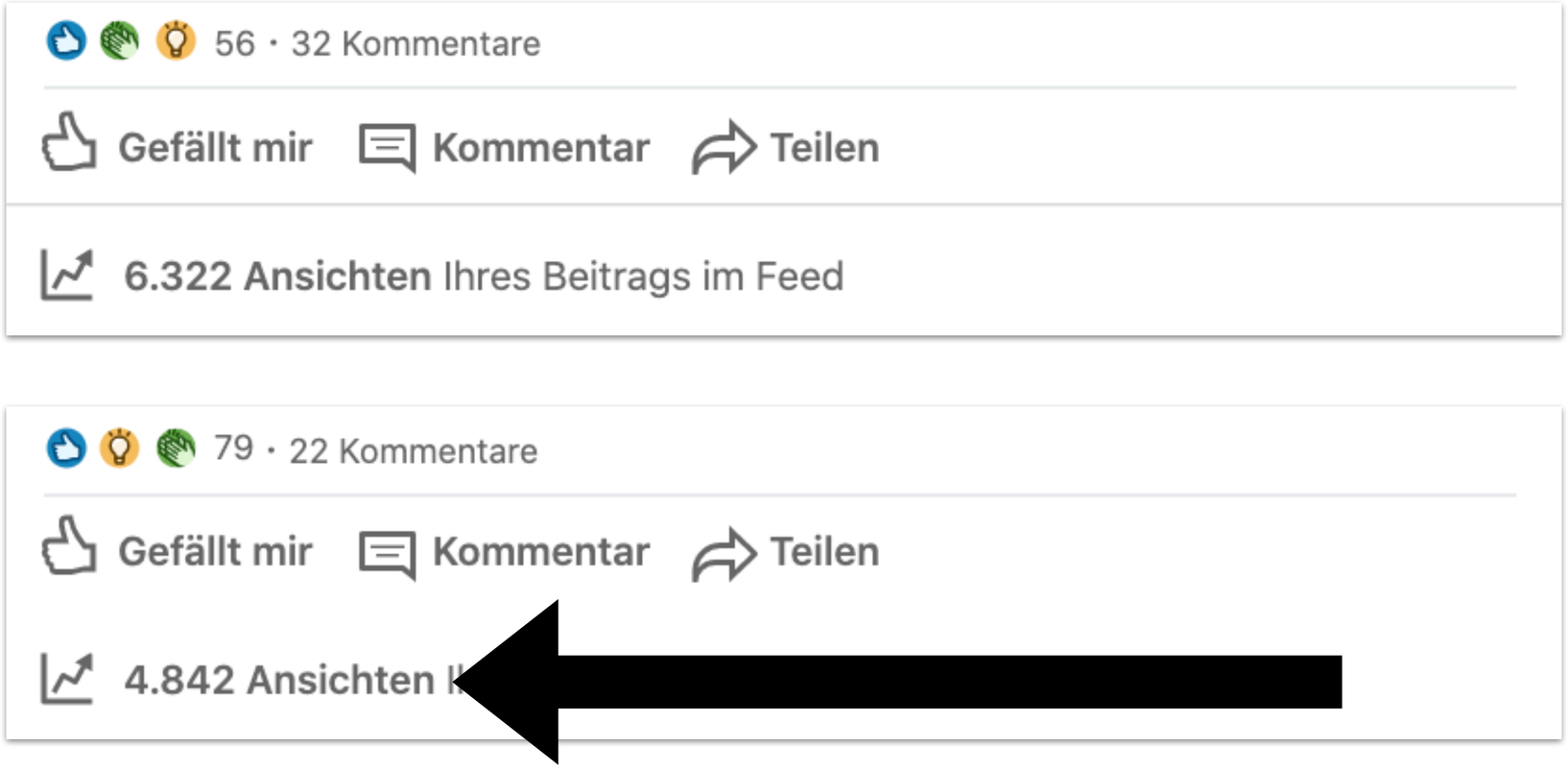
ORGANISCHE REICHWEITE

In der Regel liegt die ***organische Reichweite bei mindestens 50%***.

Das heißt, bei 1000 Menschen aus Deiner Zielgruppe erreichst Du mit jedem Beitrag durchschnittlich mindestens 500 Menschen Deiner Zielgruppe!

Keine andere Social Media Plattform bietet
Dir so eine hohe organische Reichweite!

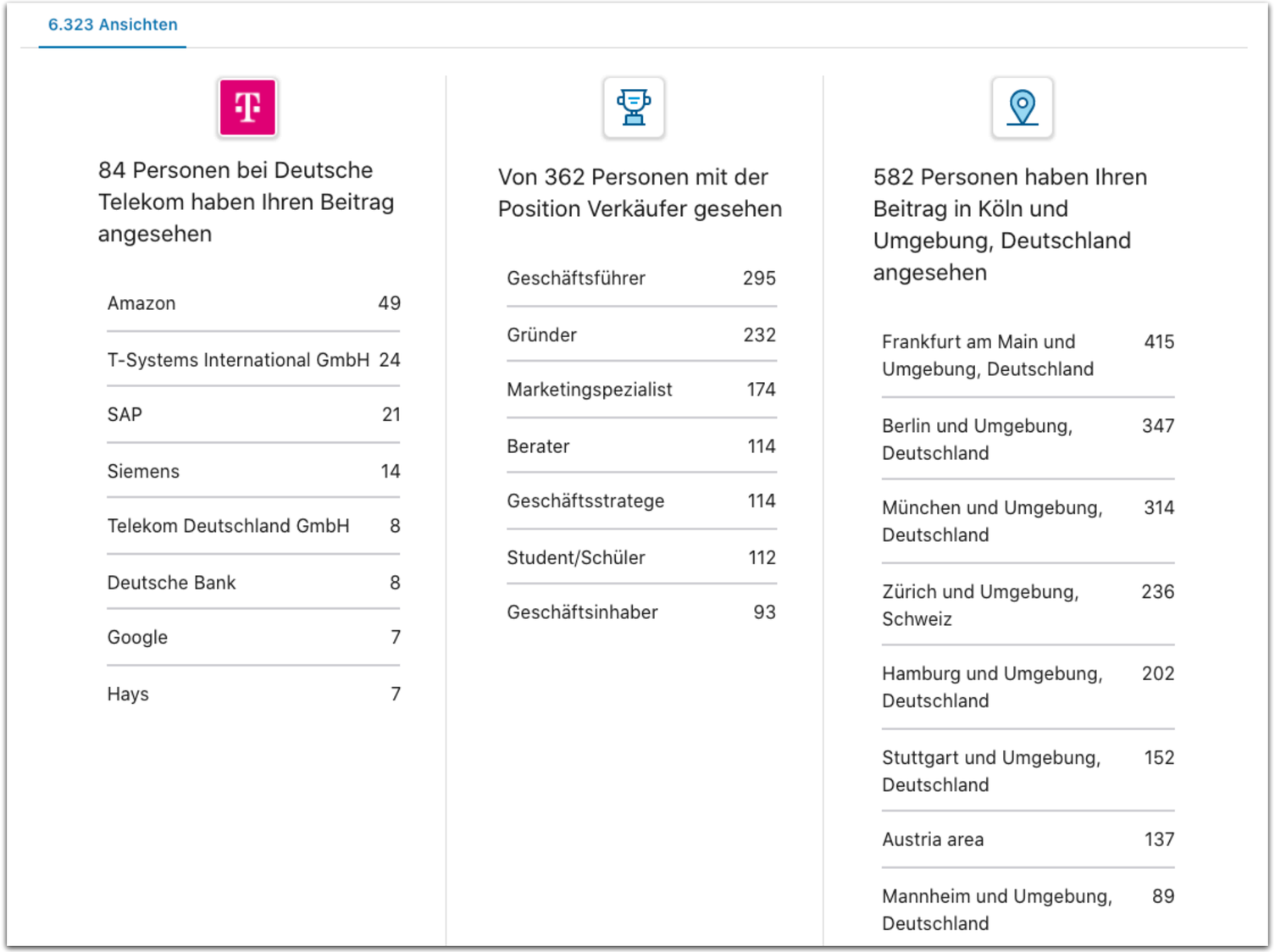
ORGANISCHE REICHWEITE



Auf **Ansichten** klicken, um die Analytics zu erhalten!

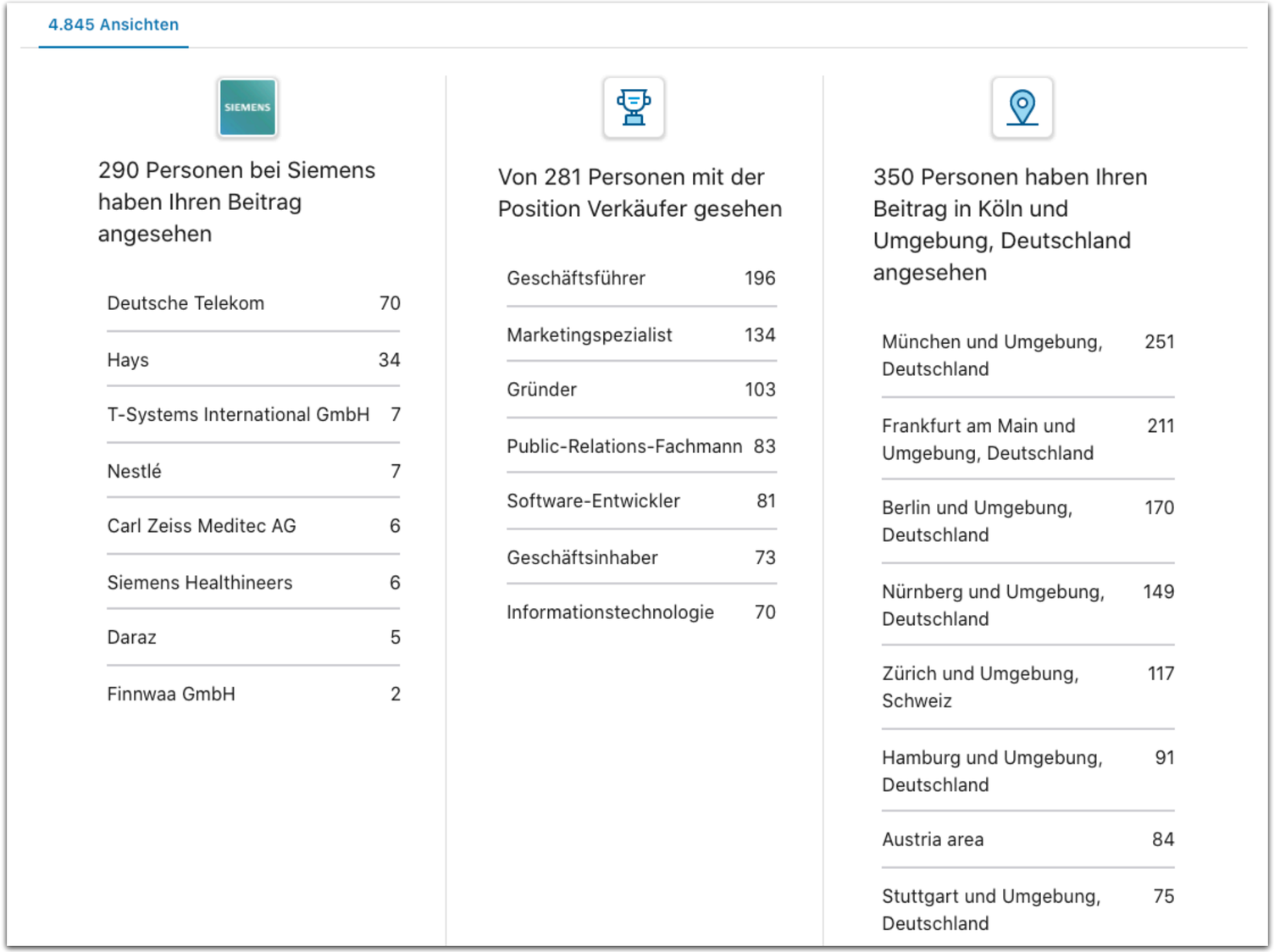
ANALYTICS LINKEDIN BEITRÄGE

Hier kannst Du ***Zielgruppen-Insights*** Deiner Beiträge erhalten!



ANALYTICS LINKEDIN BEITRÄGE

An den ***Zielgruppen-Insights*** kannst Du entnehmen, ob Du Deine Zielgruppe erreichst!



NETZWERKAUFBAU - PHASE 1

Vernetze Dich täglich mit mindestens 5-10 Menschen aus Deiner Zielgruppe mit persönlicher Nachricht.

NETZWERKAUFBAU - PHASE 2

Während Phase 2 interagierst Du auch täglich mit Menschen aus Deiner Zielgruppe.

Nutze dafür ein Dokument, um mit einer klaren Organisation und Struktur zu arbeiten.

Wie Du an ein solches Dokument kommst, das erfährst Du am Donnerstag um 11 Uhr

DU STELLST DIR VIELLEICHT DIE FRAGE:

Wie genau setze ich nun alle Elemente so zusammen, dass eine Strategie daraus wird? Wie genau sehen die Textbausteine aus, die man am besten versendet? Wie schaffe ich es Kunden über LinkedIn zu gewinnen? Wie schaffe ich es außerdem einen stetigen Fluß an neuen Leads, Teammitgliedern, Partner oder ähnliches über LinkedIn zu gewinnen?

Genau das schauen wir uns am Donnerstag ab 11 Uhr an und zeigen dir eine Strategie auf, die in der gesamten DACH-Region einzigartig ist!

Doch jetzt erstmal kümmern wir uns um WIRKLICH JEDE EINZELNE FRAGE!

ES GEHT WEITER AM DONNERSTAG UM 11 UHR (DANN GEHT ES WIRKLICH UM DEINE PERSÖNLICHE ZUKUNFT MIT DEM VERTRIEBSKANAL LINKEDIN, BIS DAHIN SCHAU DIR BITTE DIE AUFZEICHNUNG AN!

Bis dahin findest du hier die Aufzeichnung des heutigen Trainings:

www.bit.ly/linkedin-aufzeichnung2

Achtung :

Bitte hinterlasse uns Dein Feedback zum zweiten Training und optimiere Dein LinkedIn Profil nach Anleitung aus diesem Training (Aufzeichnung), fülle alle Felder aus und erstelle Deinen ersten Beitrag/ deinen ersten optimierten Beitrag mit den neuen Learnings

Wir haben auf der Seite unten ein Kommentar-Feld eingebaut

... Dein Feedback ist uns wichtig!

BIS DONNERSTAG UM 11 UHR!

Bis dahin findest du hier die Aufzeichnung des heutigen Trainings:

www.bit.ly/linkedin-aufzeichnung2

Q&A