

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung

ROHINIE.COM

**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**



**LinkedIn ist eine vorzügliche  
Quelle für Content!**



**Quelle: [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu)**

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered  
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: [blog@rohinie.com](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

## LinkedIn ist eine gute Content-Quelle

Während für viele LinkedIn lediglich als eine erweiterte elektronische Möglichkeit zur Job-Suche angesehen wird, ist es aber Realität, dass LinkedIn eine Fundgrube von business-orientierten Social-Media-Inhalten ist. Aus der Marketing-Perspektive gesehen ermöglicht LinkedIn die Verbreitung von mundgerechten Stücken über Ihr Unternehmen.

Als Ergebnis können Insider Inhalte entwickeln und veröffentlichen, ohne dass zusätzliche redaktionelle oder kreative Unterstützung gebraucht wird.

Vor der Integration von LinkedIn in Ihre Marketingstrategie, egal, ob Sie neue Sales-Leads generieren oder Ihre Firma in der Öffentlichkeit positionieren wollen, ist es wichtig, die verschiedenen Arten von Inhalten, die auf LinkedIn veröffentlicht werden sollen, zu definieren. Danach ist festzulegen, mit welchen Sie Ihre Ziele am besten erreichen werden. Hier sind acht Arten von LinkedIn-Informationen, die in der Praxis von Unternehmen veröffentlicht werden.

### Persönliches Profil

Erstellt durch die einzelnen Mitarbeiter bietet es Inhalte über deren Berufserfahrung und Leistungen für Unternehmen, für die sie arbeiteten. Funktioniert am besten für den Einzelnen, wenn es auf die Zukunft ausgerichtet ist. Der Nachteil für Unternehmen besteht darin, dass ehemalige Mitarbeiter ihre vormaligen Titel ändern können, um mehr im Einklang mit der allgemeinen Geschäftspraxis zu stehen.

### Empfehlungen

Zeigt, wie ein Mitarbeiter in der Vergangenheit von Chefs und Kollegen beurteilt wurde. Sie liefern Erkenntnisse über Einzelpersonen und reflektieren die Firmenorganisation. Ein Nachteil ist, dass Empfehlungen nur von den Arbeitskollegen und Vorgesetzten angeboten werden, die die individuellen Talente geschätzt haben. Je mehr Empfehlungen, desto besser. Bedenken Sie aber, dass der Einzelne Empfehlungen austauschen kann.

### Status updates

Nützlich, denn sie geben Informationen über wirtschaftliche Aktivitäten und stellen Porträts von Ihrem Unternehmen und dem einzelnen Mitarbeiter zur Verfügung. Denken Sie daran, dass das Internet-Gedächtnis für immer währt. Überlegen Sie, wie Sie sich selbst und Ihre Aktivitäten darstellen. Veröffentlichen Sie keine vertraulichen Informationen.



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

## Links

Positionierung einer Einzelperson und/oder einer Firma auf der Grundlage der Informationen, die Sie teilen. Es macht Sinn, LinkedIn-freundlichen Inhalt innerhalb Ihres Netzwerkes zu teilen. Obwohl Twitter und andere Social-Media-Networks angeschlossen werden können, denken Sie daran, was ist für Ihr Netzwerk wichtig und nicht an die Verwandlung Ihres Profils in einen Tweet-Stream. Denken Sie daran, Links sind ein guter Weg, um Ihre Inhaltsverteilung auf ein breiteres Publikum hin zu erweitern.

## Q & A

Sammeln Sie Informationen oder Einblicke durch die Beantwortung von Fragen rund um Ihr Fachgebiet und verbessern Sie dadurch Ihre Stellung in der Gemeinschaft. Durch die Hilfestellung bei Fragen zeigen Sie, dass Sie die sozialen Medien verstehen und ein Teil der Gemeinschaft sind. Zugleich rückt dies Ihre Talente ins Rampenlicht derer, die Ihre Fähigkeiten benötigen.

## Gruppen

Beteiligen Sie sich an oder starten Sie Gruppen um Ihre Reichweite und Ihre Verbindungen zu erweitern. Die wirkliche Macht liegt in einer Gruppe, da sie zurück zu Ihrer Website führt und Ihnen beim Aufbau Ihres Profils hilft. Als Teilnehmer bekommen Sie neue Verbindungen und erweitern Ihren Kreis.

## Firmenseiten

Positionieren Sie Ihr Unternehmen auf LinkedIn. Ermutigen Sie Ihre Mitarbeiter sich zu beteiligen und ihr Wissen zu teilen. Überlegen Sie, welche Produkte Sie bewerben möchten.

## Werbung

Erweitern Sie Ihre Reichweite mit Paid Content. Verwenden LinkedIn als gezielte Werbung um eine gut definierte Zielgruppe zu erreichen.

**Fazit:** LinkedIn ist nicht so "sexy" wie andere Social-Media-Optionen. LinkedIn ist sehr nützlich für die Interaktion mit Marktteilnehmern und Branchenkollegen. Ferner kann LinkedIn als Firmenplattform es relativ leicht machen, über Ihr Unternehmen zu informieren und das bei nur geringen Investitionen aber starken Ergebnissen.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Mehr als 150 Millionen aktive Mitglieder sprechen für sich - LinkedIn ist eines der bedeutendsten Netzwerke. Wenn Sie sich mehr lokal auf den deutschsprachigen Raum konzentrieren sollten Sie sich auch einmal mit XING beschäftigen. Die französische Alternative, stark in Frankreich, Spanien und Italien, ist Viadeo.

Haben Sie persönliche Fragen zu LinkedIn oder möchten Sie eine persönliche Beratung? Klicken Sie einfach auf **Kontakt** - wir sind für Sie da.

Wenn Ihnen diese Informationen gefallen haben empfehlen Sie uns bitte weiter - vielen Dank.

**Mehr Informationen:**

**[www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu)**

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered  
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: [blog@rohinie.com](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)