



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!



So dient Ihnen eine Firmenseite auf LinkedIn!



Quelle: www.rohinie.eu



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

So sollten Firmen eine LinkedIn-Seite nutzen!

Verfügt Ihr Unternehmen bereits über eine Firmen-Seite bei LinkedIn? Unabhängig davon sollten Sie in Ruhe weiterlesen, denn Sie erhalten in den nächsten Zeilen Tipps zur Anlage und zur Nutzung der Firmenseite in diesem wichtigen Business-Netzwerk.

Warum überhaupt eine LinkedIn-Seite? (grundsätzliches)

LinkedIn ist das weltweit größte professionelle Netzwerk. Das Netzwerk hat über 150 Millionen Mitglieder und jede Sekunde kommen 2 neue User dazu.

LinkedIn ist ein börsennotiertes Unternehmen (Symbol LNKD). Alle Informationen über Umsätze, Erträge und Kosten sind öffentlich verfügbar.

Es kommen z.B. 50% der LinkedIn-Umsätze aus dem Bereich Personalrekrutierung und 30% aus dem Bereich Marketing-Lösungen. Die restlichen 20% kommen von Mitgliedern mit dem kostenpflichtigen Premium-Status. Dies bedeutet, dass insgesamt 80% des Umsatzes von LinkedIn mit Marken, Unternehmen und Geschäften gemacht wird. Alle Bereiche des Unternehmens wachsen sehr schnell (3-stellige Wachstumsraten).

Man sollte auch im Auge behalten, dass die LinkedIn-Mitglieder im Durchschnitt besser ausgebildet und wohlhabender sind als die Mitglieder anderer Netzwerke und der Firmenauftritt mit einer LinkedIn-Seite auf eine vergleichsweise große Kaufkraft trifft.

Bedingt durch die Tatsache, dass der größte Teil der LinkedIn-Umsätze von Firmen stammt, wächst die Bedeutung und Relevanz der LinkedIn-Firmenseiten beständig.

Ergebnis dieser Tatsachen? Beginnen Sie jetzt mit dem Aufbau Ihrer eigenen LinkedIn-Firmenseite. Investieren Sie Ihre Zeit und Ihre Ressourcen zumindest teilweise dort wo auch LinkedIn sie einsetzt. Oder kontaktieren Sie uns und wir erstellen Ihren Auftritt für Sie.

Bauen Sie Ihre Firmenseite auf

Das neueste Feature der LinkedIn-Firmenseiten ist die Möglichkeit Status-Updates zu veröffentlichen. Ihre Follower bekommen die Status-Updates in ihren News-Streams angezeigt.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Wenn Sie noch keine Follower haben werden Ihre Updates nur auf Ihrer eigenen Seite angezeigt, darüber hinaus gibt es keine Anzeigen.

Um einen Follower-Kreis für Ihr Unternehmen aufzubauen sollten Sie einige Aktionen starten:

- Informieren Sie Ihre Mitarbeiter damit diese Ihrer Seite folgen
- Senden Sie eine E-Mail an Ihre bestehenden Kontakte (Kunden/Lieferanten) um Sie zum Folgen zu motivieren
- Integrieren Sie einen "Follow me"-Button auf Ihrer WEB-Seite und/oder Ihrem Blog
- Promoten Sie Ihre neue LinkedIn-Firmenseite auch in anderen sozialen Medien incl. der LinkedIn-Gruppen in denen Sie Mitglied sind
- Erweitern Sie Ihre Visitenkarte und Ihre E-Mail-Kontaktdaten

Hier nun einige Beispiele aus der Praxis die Ihnen helfen sollten, Ihre Seite aufzubauen, ihre Sichtbarkeit zu erhöhen und eine nennenswerte Anzahl an Followern aufzubauen:

Maximieren Sie die Registerkarte Übersicht auf Ihrer LinkedIn-Firmen-Seite

Auf Ihrer LinkedIn-Firmenseite ist leider nur der obere Teil des Übersichts-Buttons sofort sichtbar - Sie müssen das Beste aus dieser Einschränkung machen.

Die Firma HubSpot in den USA hat einen tollen Job gemacht um dieses Problem zu lösen. Sie nennt nicht nur einen Grund warum der Besucher ihr folgen sollte. Sie bietet auch gleich ein Handlungsaufzuruf um Besucher auf der Seite zu halten in dem sofort auf den Produkte-Tab verwiesen wird.

Auf dem Produkte/Service-Tab wird als "call-to-action" auf die kostenlose Demo-Version der Software verwiesen. Dazu findet der Besucher eine ganze Reihe kostenloser E-Books und Webinare.

All dies sind Aufrufe zum Handeln die qualifizierte Leads für das Unternehmen generieren.

Sicher ist auch für Sie ein Blick auf HubSpot's LinkedIn-Firmenseite interessant - [hier ist Ihr Link](#)

Erstellen Sie interessante Status-Updates

Status-Updates die entweder einen Dialog (anwachsen Ihrer Sichtbarkeit) oder einen Handlungsaufzuruf (Lead-Generierung) enthalten sind am erfolgreichsten.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Natürlich sind Updates auf der Firmen-Web-Seite oder im Blog von Zeit zu Zeit eine große Sache. Am wirkungsvollsten sind aber die Updates die Ihre Fans/Follower veranlassen darüber zu sprechen.

Jeder "Like", jedes "Teilen" und jeder Kommentar hat grundsätzlich das Potential um einen viralen Effekt auszulösen.

Hier sind einige Vorschläge die Ihnen helfen sollen mit Ihren Updates einen viralen Effekt auszulösen:

- Spenden Sie für wohltätige Zwecke im Austausch für Anhänger
- Veranstalten Sie ein Preisausschreiben (nicht auf Facebook-B2C-Niveau)
- Präsentieren Sie überzeugende Statistiken oder Daten
- Fragen Sie nach einem "Like" oder "Share" mit dem Update
- Verwenden Sie einprägsame Bilder und / oder Videos in Ihren Updates

Präsentieren Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen

Wenn LinkedIn-Nutzer Ihre Firmen-Seite besuchen können Sie sehen, wer aus Ihrem persönlichen Netzwerk Ihre Produkte und Dienstleistungen empfohlen hat.

Wenn ein Mitglied Ihre Produkte oder Dienstleistungen empfiehlt, werden dessen Netzwerkverbindungen benachrichtigt und die Empfehlung lebt auch auf Ihrer Seite (Sie können steuern, welche sichtbar sind).

Sie können einfach Ihre besten Kunden darum bitten Ihre Produkte und Dienstleistungen mit Hilfe des "LinkedIn Request"-Modules zu empfehlen. Diese können dann auf einer gesonderten Produkte-Seite von Besuchern gefunden und gelesen werden.

Verwenden Sie LinkedIn-Anzeigen

Sie sollten prüfen ob Sie unter Verwendung von LinkedIn´s sozialen Anzeigen Follower gewinnen und Empfehlungen für Ihre Produkte und Dienstleistungen erhalten können.

LinkedIn´s soziale Anzeigen sind noch erschwinglich und können eine mächtige Wunderwaffe in der Erweiterung Ihrer Sichtbarkeit sein.

Sie können diese Anzeigen benutzen um andere Mitglieder zu bitten Ihnen zu folgen oder Ihre Produkte/Dienstleistungen zu empfehlen und Sie können diese Anzeigen nach Bedarf



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

strategisch einsetzen. Sie können auch gezielte Anzeigen zum Aufbau einer eigenen Gruppe einsetzen.

Fazit: Im Moment haben wir die Situation das die LinkedIn-Firmen-Seiten eine riesige Chance für kleine bis mittelgroße Firmen sind die Sichtbarkeit beträchtlich zu erhöhen, denn es gibt noch wenig nennenswerte Konkurrenz.

Viele Unternehmen nutzen die LinkedIn-Firmen-Seiten noch nicht im vollen Umfang und viele andere haben noch nicht damit begonnen regelmäßige Status-Updates zu veröffentlichen. Der Strom ist noch nicht überfüllt.

Denken Sie mal an die frühen Zeiten der Facebook-Seiten. Damals wurden diese als Spielerei abgetan, heute hat fast jedes Unternehmen eine eigene Seite und es ist schwierig mit den Status-Updates in den News-Stream der Fans zu gelangen.

Es ist sinnvoll dort zu investieren, wo auch LinkedIn investiert. Die LinkedIn-Firmen-Seiten gewinnen explizit an Bedeutung und Ihr Publikum (einflussreich, wohlhabend, gebildet) ist dort. Für dieses Publikum sollten Sie Ihre Firmenpräsenz aufbauen und aktivieren.

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

Wenn Ihnen dieser Artikel geholfen hat empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu