

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**



So bauen Sie sich  
erfolgreich Ihr  
LinkedIn-Netzwerk auf!



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!**

## **Ein LinkedIn-Netzwerk erfolgreich aufbauen**

Möchten auch Sie sich das über 150 Millionen Mitglieder starke Netzwerk LinkedIn für Ihre Zielsetzungen nutzbar machen?

Wenn ja dann ist es erforderlich sich auf die richtigen Arten von Aktivitäten, die den meisten Erfolg bringen, zu konzentrieren.

Sie finden in diesem Artikel einige der wichtigsten Strategien und Aktivitäten, die Ihnen beim Aufbau Ihres persönlichen Netzwerkes helfen werden.

### **Bleiben Sie durch häufige und regelmäßige Status-Meldungen im Gespräch**

Ein Drittel der mehr als 150 Millionen LinkedIn-Mitglieder besuchen das Netzwerk täglich, ein weiteres Drittel mehrfach in der Woche. Das sind rund 100 Millionen aktive Menschen.

Wenn Sie sich bei LinkedIn einloggen beachten Sie auf der Startseite die Personen, die immer wieder mit ihren Inhalten zu sehen sind. Höchstwahrscheinlich werden Sie immer die gleichen Mitglieder entdecken.

Diese Leute verfügen über eine höhere Sichtbarkeit als der Durchschnitt, denn sie sind aktiver. Auch Sie können diese Sichtbarkeit erhalten wenn Sie aktiv tätig werden. Dies ist ein subtiler aber auch leistungsfähiger Weg um Ihren Einfluss auf Ihre Netzwerkverbindungen auszubauen.

Wenn Sie aktiv und positiv im Netzwerk auftreten haben Sie ein gute Chance zu glänzen! Dies benötigt gerade am Anfang Zeit, Mühe und Engagement, aber der Gewinn in Form von neuen Beziehungen und Geschäftskontakten lohnt diesen Aufwand.

Prüfen Sie einmal diese Ideen um ein aktives Mitglied zu werden:

- Aktualisieren Sie Ihren Status ca. 3 mal täglich persönlich. Das ist für Ihre Netzkontakte wesentlich beeindruckender als der Einsatz von automatisierten Tools.
- Teilen und kommentieren Sie die Updates Ihrer Kontakte am besten täglich und bringen Sie dadurch Ihre Wertschätzung zum Ausdruck.
- Verschicken Sie täglich eine Anfrage an eine interessante Person mit der Bitte um Kontaktaufnahme. Aber vorsichtig: deutschsprachige Nutzer, besonders aus Deutschland, weniger Österreicher und Schweizer, fühlen sich im Gegensatz zu Angelsachsen leicht auch einmal durch eine Kontaktanfrage belästigt und reagieren unangenehm.



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

- Nehmen Sie ca. 3 mal pro Woche an Diskussionen in LinkedIn-Gruppen teil.
- Beantworten Sie die Fragen auf "LinkedIn-Answers" dreimal in der Woche.
- Kommentieren Sie Profil-Updates von Firmen, denen Sie folgen, möglichst zeitnah.

*Wichtiger Hinweis:* Seien Sie vorsichtig mit dem Teilen Ihrer Tweets direkt auf LinkedIn. Wenn Sie das machen geben Sie Ihren Kontakten wenige Möglichkeiten direkt auf LinkedIn mit Ihnen zu kommunizieren. Seien Sie wählerisch bei den Tweets die Sie direkt von Twitter nach LinkedIn fließen lassen.

Das Senden aller Tweets an LinkedIn kann für Ihre Kontakte eine ärgerliche Belästigung sein.

## **Knüpfen Sie ständig Kontakte**

Eine der besten Möglichkeiten zum Auf- und Ausbau Ihres Netzwerkes ist die ständige Suche nach neuen Vernetzungsmöglichkeiten. LinkedIn erweitert und verbessert ständig die "Könnten Sie auch interessieren"-Möglichkeit zur Kontaktfindung.

Nutzen Sie diese interessante Möglichkeit um direkt über diese Vorschläge Einladung an passende Persönlichkeiten zu senden.

Die "Alumni"-Suchfunktion auf LinkedIn ist auch sehr mächtig, denn mit ihr können Sie Ihre Suche nach dem geografischen Standort eingrenzen.

## **Planen Sie Ihren Aktivitäten-Zeitpunkt strategisch**

Studien haben gezeigt, dass LinkedIn-Mitglieder am Nachmittag aktiver als zu anderen Zeiten sind und in den Abendstunden mobile WEB-Seiten bevorzugen. In diesem Sinne sollten Sie dann aktiv auf LinkedIn sein wenn die größte Chance besteht gesehen zu werden.

Es kann natürlich auch sinnvoll sein mit verschiedenen Aktivitätszeiten zu experimentieren, je nachdem in welchem Land Sie leben und in welcher Branche Sie tätig sind. Mixen Sie Ihre Strategie und notieren Sie sich die Ergebnisse, die Sie in den unterschiedlichen Zeiten erreicht haben.

Es kann durchaus sein, dass ganz andere Zeiten in Ihrer Branche den größten Erfolg bringen, testen Sie das aus. Wieder etwas Aufwand für Sie, aber wenn Ihre Branche und Ihre Zielgruppe sich ganz anders verhält als der Durchschnitt lohnt es sich.

## **Schließen Sie sich Gruppen an und nehmen Sie aktiv teil**



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Wahrscheinlich haben Sie diesen Vorschlag schon gehört. Die LinkedIn-Gruppen sind einer der aktivsten Teilbereiche des Netzwerkes und die Teilnahme-Statistiken sind recht überzeugend.

Einfach nur einer Gruppe beitreten bringt Sie nicht wirklich weiter. Sie müssen an den neuen Gesprächen und Diskussionen teilnehmen um einen wirklichen Nutzen aus Ihrer Mitgliedschaft zu bekommen.

Eine erfolgreiche Strategie um bekannt zu werden kann es sein, in einer Gruppe Fragen zu stellen. Es herrscht im Grundsatz eine große Hilfsbereitschaft innerhalb der Gruppen und eine höflich gestellte Frage kann zu einer Menge neuer Kontakte führen.

Achten Sie aber bitte darauf sich nicht an zu vielen Gruppen zu beteiligen. Wählen Sie drei bis fünf Gruppen aus und seien Sie dort ein aktives Mitglied. Das bringt Ihnen wesentlich mehr als überall vertreten zu sein und nichts zu machen.

LinkedIn macht es jetzt mit der "Gruppen-Suchfunktion" einfach innerhalb des Netzwerkes die passende Gruppe zu finden. Die Diskussionen innerhalb der Gruppen sind jetzt in der LinkedIn-Suche indiziert.

Darüber hinaus können Sie vorab in Ihrer Suche filtern, um zu sehen, wer von Ihren Kontakten bereits Mitglied in bestimmten Gruppen ist.

## **Was Sie teilen ist von Bedeutung**

Die Inhalte, die Sie innerhalb Ihres Netzwerkes teilen, definieren Ihren Status als vertrauenswürdige Person und als Experte auf Ihrem Gebiet.

Der Schlüssel zum Erfolg ist es, Nachrichten, Artikel und Einsichten zu teilen, die für Ihre Kontakte interessant sind und einen Mehrwert schaffen. Auf diesem Wege gelingt es Ihnen immer interessanter für Ihr Publikum zu werden und Ihr Netzwerk zu vergrößern.

Wenn Sie einfach nur etwas veröffentlichen ohne dabei Fragen zu stellen oder Anregungen zu geben werden Sie wahrscheinlich nicht sehr weit kommen. Dies haben schon viele Marketing-Experten versucht.

Es ist vollkommen richtig Ihre Updates zu veröffentlichen. Aber Sie sollten dies auf eine rücksichtsvolle Art und Weise tun, um nicht Gefahr zu laufen, nicht als Experte sondern lediglich ein "Marktschreier" mit einfachen Werbeaussagen angesehen zu werden.



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Vermeiden Sie daher Phrasen wie “sehen Sie sich mein neues Video an” oder “lesen Sie jetzt meinen neuen Blog-Artikel” oder “Kaufen Sie jetzt”. Niemand wird sich bei derartigen Phrasen um Sie kümmern und Sie werden nicht ernst genommen.

Präsentieren Sie sich als Ressource für Kompetenz und seien Sie hilfsbereit. Dies wird Ihre potentiellen Kontakte dazu bewegen mit Ihnen einen Dialog zu starten.

Beachten Sie, dass “teilungswürdige” Informationen Ihre Sichtbarkeit auf LinkedIn im positiven Sinne vergrößern und Ihnen dabei helfen neue Kontakte zu bekommen.

Mit Hilfe von LinkedIn´s “Heute”-Seite finden Sie recht einfach die Themen, die derzeit für Ihre Zielgruppe interessant sind. Diese Seite ist ein beliebtes Werkzeug um relevante Trends zu erkennen und passende Inhalte im Status-Update zu teilen.

**Fazit:** Sie sehen, es gibt einige Spielregeln zu beachten wenn Sie auf LinkedIn ein erfolgreicher und geschätzter “Mitspieler” werden möchten.

Aber nach einiger Zeit des Lernens und Experimentierens werden Sie die gewünschten Gewinne aus Ihrem Engagement ziehen.

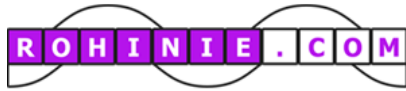
Sie finden in diesem Blog weitere Informationen zum Thema LinkedIn. Wenn Sie also über den deutschsprachigen Tellerrand hinaus sehen wollten sollten Sie sich mit dem international größten Business-Netzwerk beschäftigen. Natürlich spricht nichts dagegen sich in lokalen Netzwerken wie XING in Deutschland und Österreich oder Viadeo, wenn Frankreich Ihr Ziel ist, anzumelden.

Mehrere Alternativen können der erfolgversprechende Weg sein wenn genug Zeit zur Pflege der Netzwerke und Kontakte vorhanden ist. Sollte dies nicht der Fall sein ist es besser sich für ein Netzwerk zu entscheiden.

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 geholfen haben empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

**Mehr Informationen:**

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