

**LinkedIn**  **CHEAT SHEET:**  
WAS SIE WIRKLICH  
WISSEN MÜSSEN, UM AUF  
LINKEDIN ERFOLGREICH  
ZU WERDEN

*Die 8 wichtigsten LinkedIn Growth Hacks*

# LINKEDIN CHEAT SHEET: WAS SIE WIRKLICH WISSEN MÜSSEN, UM AUF LINKEDIN ERFOLGREICH ZU WERDEN

- Die 8 wichtigsten LinkedIn Growth Hacks -

01

## WER SIND SIE AUF LINKEDIN?

Der einzige Weg gefunden zu werden, zu überzeugen und kontaktiert zu werden ist über das eigene Profil/Firmenprofil. Deshalb ist hier allerhöchste Optimierung gefragt. Auf einem Nullachtfünfzehn-Profil verweilt kein Nutzer – die Headline muss stimmen und die Beschreibung rocken. Außerdem gilt: Alle Informationen sollten stets up-to-date und die präsentierten Bilder qualitativ hochwertig sein. Vor allem Rich Media Content z.B. hilfreiche PDFs und Slideshows dürfen nicht fehlen. Genauso wichtig sind die Inhalte, die Sie erstellt und geteilt haben. Die Themen für die Sie sich interessieren, sollten auch bei Ihrer Zielgruppe auf Interesse stoßen.

03

## EHRliche KOMPLIMENTE FUNKTIONIEREN AM BESTEN

Sollten Sie bereits an dem Punkt angekommen sein, an dem es um die optimale Anrede in einer E-Mail geht, ist wenig so effektiv wie ein gut platziertes, ehrlich gemeintes Kompliment. Am besten Sie runden diese Würdigung mit einem weiteren Kommentar darüber ab, dass Sie gerne von der Person lernen würden. Auf diese Weise stellen Sie direkt einen Bezugspunkt für ein möglicherweise, zukünftiges Treffen in den Raum, auf den Sie nach erfolgreicher Gesprächsaufnahme zurückkommen können. Folgende magische Formel für die erste Kontaktaufnahme auf LinkedIn sollten Sie nicht vergessen: „weniger ist mehr“. Drängen Sie sich niemals auf, fallen Sie nicht mit der Tür in Haus, fokussieren Sie sich nicht nur auf die andere Person, sondern verraten Sie auch etwas über sich und lösen somit eine Emotion bei Ihrem Gegenüber aus, die dafür sorgt, dass diese Person sich an Sie erinnert.

02

## DOPPELT HÄLT BESSER

LinkedIn Nutzer folgen Personen, weil sie sich mit ihnen identifizieren oder sympathisieren. Es ist psychologisch bewiesen, dass Leute mit höherer Wahrscheinlichkeit Produkte und Services von Personen beziehen, die Sie kennen, mögen und denen sie vertrauen. Der Beginn einer aussichtsreichen Online-Beziehung beginnt daher oft mit der Vernetzung eines privaten Profils mit den Profilen von möglicherweise zukünftigen Kunden. Später verweisen Sie subtil auf Ihre Firma/Ihre Produkte und Services beispielsweise über die Verlinkung Ihrer Company LinkedIn Page in Ihren Beiträgen. Erstellen Sie also besser gleich zwei Profile, Ihr eigenes und das Ihrer Firma und nutzen Sie diese simultan.

04

## KEYWORDS BLEIBEN KEY

Genau wie Sie Ihre Webseiteninhalte anhand des Sucherverhalten Ihrer Zielgruppe optimieren, sollten Sie bei Ihrer LinkedIn Profilbeschreibung auf aussagekräftige, relevante Schlagwörter setzen. Versetzen Sie sich in die Rolle der unterschiedlichen Personen, denen Sie durch Ihr LinkedIn-Profil begegnen möchten. Wonach suchen diese Personen? Was ist ihnen wichtig und was langweilt sie? Sofern Sie diese Eigenschaften kennen und verstehen, sollte Ihre Profilgestaltung einfach sein.

# LINKEDIN CHEAT SHEET: WAS SIE WIRKLICH WISSEN MÜSSEN, UM AUF LINKEDIN ERFOLGREICH ZU WERDEN

- Die 8 wichtigsten LinkedIn Growth Hacks -

05

## COMPANY CULTURE IST DAS TICKET ZUR WERTSCHÄTZUNG

Da Firmenkultur einen direkten Einfluss auf ein angenehmes Arbeitsumfeld hat, sollten Unternehmen sich hier besonders ins Zeug legen. Auch auf LinkedIn trifft dies zu – aber hier sind die Kommunikationsregeln ein wenig anders. Online kann beispielsweise eine unternehmensinterne Kommunikation gerne als Aufmacher für die externe Kommunikationsstrategie verwendet werden. Wie wäre es, z.B. wenn Sie einfach einmal ein Shoutout für Ihre Mitarbeiter auf LinkedIn posten? Eine öffentliche Huldigung ihres Engagements, Talents und ihrer Charakterstärken. Am besten diesen Aufruf mit einem Kommentar über die tolle Stimmung und den Zusammenhalt im Team beenden. Dass einige Ihrer Kontakte da spitze Ohren auf einen Arbeitsplatz bei Ihnen bekommen ist garantiert. Und bei potentiellen Kunden haben Sie sich eindeutig einen Sympathie-Bonus gesichert.

07

## LANDINGPAGES KOMMEN NIE AUS DER MODE

Auf LinkedIn haben Sie die Möglichkeit, Ihr Profil mit drei Weblinks auszustatten. Denken Sie dabei weiter als Ihre Homepage, denn speziell eine auf LinkedIn-Nutzer zugeschnittene Unterseite über Ihre Produkte/Services und Vorteile ist unentbehrlich, um mögliche interessierte Nutzer direkt abzuholen. Eine dort platzierte personalisierte Willkommensbotschaft für Besucher von LinkedIn zeigt diesen, dass Sie LinkedIn Kontakte als besonders wertvolle Besucher erachten.

06

## MEHR FREUNDE ERWEITERN DEN HORIZONT

Die gesamte LinkedIn Community baut auf Networking auf. Nur wer genügend Kontakte hat, kann noch mehr neue Kontakte knüpfen. Ihr Netzwerk vergrößern zu wollen, sollte daher eines Ihrer Langzeitziele sein. Durch kontinuierliches Engagement, sorgfältige Auswahl von geposteten Inhalten, systematischem Hinzufügen von Kontakten aus E-Mail Postfächern (Sie können in Ihren LinkedIn Einstellungen mehrere E-Mail-Adressen hinzufügen!) sowie personalisierte Kontaktanfragen z.B. an Industry Leaders vergrößern Sie auf Dauer Ihr Netzwerk. Und nur ein großes Netzwerk, dass Ihre anvisierte Zielgruppe erreicht, führt Sie zum Social Selling Erfolg auf LinkedIn.

08

## MANCHMAL MUSS EINFACH EIN WERBEBUDGET HER

Je nachdem wie online begeistert Ihre Mitarbeiter, Kollegen, Partner oder Kunden sind reicht es nicht, auf die vom LinkedIn-Algorithmus abhängige Vernetzung mit Kontakten zu setzen. Wenn Sie erfolgreich mit Social Selling sein wollen, müssen Sie Ihre Reichweite abseits der vorgegebenen Grenzen erweitern und nutzen dafür LinkedIn-Anzeigen. Genau wie beim gängigen Social Media Advertising können Sie die Zielgruppe, an welche die Werbeanzeigen ausgespielt werden, vorab bestimmen und ein Tagesbudget festlegen. Durch sorgfältiges Recherchieren und Selektieren von wichtigen Zielgruppeneigenschaften sowie A/B-Tests von Werbeinhalten haben LinkedIn Anzeigen hohe Erfolgschancen.