



Als Unternehmens-Entscheider 2018 XING professionell für Ihr Business bzw. Ihren Vertrieb nutzen

Werthaltige Informationen, Tipps und Vorgehensweisen
für Geschäftsführer, Prokuristen, Marketing- und Vertriebsleiter
sowie Unternehmen und Entscheider mit Schwerpunkt B2B.

Ein Whitepaper von Mr. Matching
Martin Müller * Sophienstraße 3 * 51149 Köln
Tel.: 02203/97724-60 * www.muellerconsult.com



NEUE AKQUISE- & VERTRIEBS-WEGE

ENTSCHEIDER-MARKETING ÜBER SOCIAL MEDIA

Über XING bieten sich Ihnen als Unternehmens-Entscheider (Geschäftsführung, Marketing, Vertrieb) völlig neue Möglichkeiten, auf direktem Weg Kontakte zu Ihren zukünftigen Auftraggebern herzustellen.

Dank gezielter Selektionen filtern Sie mit geringen Streuverlusten die für Sie relevanten potenziellen TOP-Kunden und Auftraggeber heraus.

Über Ihr XING-Profil stellen Sie dann den direkten Netzwerk-Kontakt her und schaffen damit eine gute Basis für Ihre zukünftige Geschäftsanbahnung.

Mittels gezielter Informationen intensivieren Sie diese TOP-Kontakte zu persönlichen Geschäftsbeziehungen und kommen so zu Telefonaten und Terminen.

Als Entscheider Ihres Unternehmens können Sie kurz-, mittel- und langfristig Aufträge über XING gewinnen – sofern Sie professionell agieren.



SIND SIE PROFESSIONELL GENUG?

DER STATUS QUO

Als Unternehmen wollen Sie sich Kunden, Lieferanten, Interessenten sowie der allgemeinen Öffentlichkeit möglichst professionell präsentieren. Dafür investieren Sie auch große Teile Ihres Marketing-Etats für erstklassige Printmedien, Messeauftritte, eine optimierte Homepage sowie Suchmaschinenmarketing, um auf Google und Co. möglichst gut gefunden zu werden.

Jedoch – die Business-Netzwerke LinkedIn und XING werden im Marketing-Mix oft „sträflich“ vernachlässigt.

Dabei nutzen laut aktuellen Umfragen mittlerweile **70 bis 80 % aller Unternehmen** aktiv Social Media-Business-Netzwerke – u.a. für Akquise, Informationsbeschaffung, PR, Recruiting, SEO und Vertrieb.

Doch während fast überall Wert auf Professionalität gelegt wird, werden XING und LinkedIn amateurhaft genutzt!



ZAHLEN UND FAKTEN

SOCIAL MEDIA-B2B-MARKETING AUF DEM VORMARSCH

Kein Unternehmen, welches überregional, deutschland-, europa- oder weltweit agiert, kommt mehr an der professionellen Nutzung von LinkedIn und / oder XING vorbei. Einige Fakten, die das belegen, sind:

Über 80 % aller Unternehmen nutzen XING (*oder LinkedIn*)

Über 70 % der freien Stellen werden über Social Media-Business-Portale besetzt

Über 60 % wissen um die Wichtigkeit von fundiertem Social Media-Content

Über 55 % favorisieren die Veröffentlichung eigener Social Media-Artikel

Über 50 % setzen auf eine glaubwürdige Kommunikation über Social Media

War am Anfang nur die Image- und Öffentlichkeitsarbeit über Social Media-Portale ein Thema, so werden mittlerweile auch andere Unternehmens-Ziele verfolgt:

Mehr als 35 % wollen ihre Marken-Bekanntheit steigern

Über 30 % sehen Social Media-Portale als Möglichkeit zur Kundenbindung

Fast 30 % haben bereits das Ziel, über Social Media neue Kunden zu gewinnen

Und genau diese Ziele können Sie als Entscheider auf XING aktiv unterstützen, sofern Sie die nachfolgenden Tipps und Hinweise umsetzen.



Als Entscheider XING effektiv nutzen (1)

WARUM IHR XING-ENTSCHEIDER-PROFIL OPTIMIEREN?

3 BIS 5 MAL MEHR RELEVANTE PROFILBESUCHER

Ist ein Profil nicht optimiert bzw. nur sehr allgemein aufgestellt (z.B. ich suche Kontakte), wird dieses überwiegend von Kontaktsammlern, Finanzdienstleistern, MLM-Anbietern oder Social Media-Beratern besucht. Die Folge: Extrem viele Einladungen zu Webinaren, Werbung und Co.. Ist Ihr XING-Profil hingegen mit Verstand optimiert, nehmen auf der einen Seite die nicht gewünschten Kontaktierungen deutlich ab (die Profilangaben lassen nur noch spezifische Kontaktierungen zu) - zum anderen wird die Qualität der Profilbesucher besser, da Sie einfach deutlich besser von den richtigen Leuten gefunden werden.

3 BIS 6 MAL MEHR RESONANZEN AUF PNs UND KONTAKTANFRAGEN

Noch deutlicher wird der Unterschied bei der direkten Kontaktaufnahme - sowohl bei PN (persönliche Nachricht) als auch bei der Kontaktanfrage - vorausgesetzt, sie geschieht im Sinne des Networkings. Und auch hier ist der Grund einfach erklärbar: Verfügt Ihr Profil z.B. über ein aussagekräftiges Portfolio, können sich die angeschriebenen Personen umfassend und detailliert über Ihr Business / Ihr Angebot informieren und eine Entscheidung treffen, ob sich eine Kontaktaufnahme lohnt.



Als Entscheider XING effektiv nutzen (2)

WO BEKOMMEN SIE SONST DERARTIGE RESONANZEN?

LinkedIn und XING wirken nicht nur kurz-, sondern auch mittel- und langfristig. Sie profitieren nicht nur kurzfristig von konkreten Kontakten, sondern gewinnen zum Beispiel auch Empfehlungsgeber, verbessern Ihr Google-Ranking und werden verstärkt in der Öffentlichkeit wahrgenommen. Der Vergleich zu klassischen Werbemethoden zeigt, wo die Vorteile liegen:

Bereich	XING	ANNONCE	MAILING	TELEFON
Resonanz Zielgruppe	10 bis 40 %	0 bis 2 %	0,2 bis 4 %	4 bis 10 %
Kontakt-Bindung	Stark	Kaum	Kaum	Gering
Messbarkeit des Erfolges	Genau	Kaum	Mittel	Genau
Gewinnung Multiplikatoren	Sehr gut	Keine	Keine	Selten
Option Cross-Selling	Gut	Kaum	Kaum	Selten
Aktualität der Entscheider	TOP-Aktuell	Keine Adr.	???	???
Basis für Kontakt	Werthaltig	Masse	Masse	Werthaltig
Dauer der Vernetzung	Kurz-, Mittel- & Langfristig	Kurzfristig	Kurzfristig	Kurz- & Mittelfristig



Als Entscheider XING effektiv nutzen (3)

PRÄSENTIEREN SIE SICH SELBST PROFESSIONELL?

Überprüfen Sie als erstes, **wie professionell Sie sich selbst präsentieren** – denn nur dann, wenn Sie als Entscheider Ihres Unternehmens ein aussagekräftiges Profil haben, haben Sie echte Chancen, auf Ihre Leistungen aufmerksam zu machen und zugleich erfolgreich versierte Fach- und Führungskräfte zu erreichen.

CHECK-LISTE FÜR IHR EIGENES PROFIL

Bereich	Erläuterung	Ja	Nein
Profilfoto	Haben Sie ein business-taugliches Profilfoto in guter Auflösung in Ihrem Profil eingestellt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich suche	Haben Sie definiert, für welche Bereiche Sie Spezialisten, Lieferanten, Partner oder Kunden suchen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich biete	Sind in diesem Bereich die Leistungen, Alleinstellungs-Merkmale, Besonderheiten und Zielgruppen hinterlegt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akadem. Abschluss	Stellen Sie hier Ihre eigene Qualifikationen detailliert dar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Positionsbeschreibung	Beschreiben Sie ausführlich mit maximal 512 Zeichen Ihr eigenes Tätigkeitsfeld sowie Ihre Schwerpunkte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interesse	Liegt ein guter Interessens-Mix Privat / Business vor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Whitepaper - Entscheider auf XING

Als Entscheider XING effektiv nutzen (4)

CHECKLISTE ENTSCHIEDER-PROFIL TEIL 1

Die nachfolgenden 2 Seiten geben Ihnen erste Anhaltspunkte, auf was Sie bei der Optimierung Ihres XING-Profiles (bzw. LinkedIn-Profiles) achten sollten.

Ist Ihr **Profelfoto** auf XING professionell oder sollten Sie nachbessern?

Kein Foto vorhanden	Foto wirkt unscharf	Foto wirkt überbelichtet	Foto ist sehr dunkel
Foto wirkt veraltet	Kein Business-Foto	Kein optimales Format	Ist kein Einzelportrait
Gesicht ist zu klein	Zu ernster Ausdruck	Zu geringe Bild-Auflösung (grobpixelig)	Vernetzungsgrad verdeckt das Gesicht

Nutzen Sie die Möglichkeiten des **Akademischen Abschlusses** voll aus?

Wird nicht genutzt	Formulierung nicht zur Vermarktung geeignet	Zu viele Abkürzungen	Eigene Fähigkeiten werden nicht dargestellt
Enthält nur klassische Angaben	80 Zeichen werden nicht optimal ausgenutzt	Keine Keywords im Feld vorhanden	Sehr allgemeine Angaben

Ist Ihre **Positionsangabe** detailliert und präzise?

Wird nur klassisch genutzt	Formulierung nicht zur Vermarktung geeignet	Zu viele Abkürzungen	Eigene Aufgaben werden nicht dargestellt
Keine Keywords im Feld vorhanden	80 Zeichen werden nicht optimal ausgenutzt	Inhalte nicht für jeden verständlich	Angabe passt nicht zum eigenen Firmenprofil

Die Rubriken "**ich biete**" und „**ich suche**“ sind mit die wichtigsten Angaben in Ihrem XING-Profil - je präziser die Angaben hier sind, um so eher werden Sie genau von den Leuten gefunden, die Sie auch wirklich suchen.

Und vermeiden so z.B. unerwünschte Kontaktanfragen, PNs (Persönliche Nachrichten) oder Event-Einladungen.

Wie aussagekräftig sind Ihre aktuellen Profil-Angaben in „**Ich biete**“?

Überhaupt keine Angaben vorhanden	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Angaben zu allgemein gehalten
Keine Zielgruppenorientierung	Keine produktbezogenen Aussagen	Aussagen sind nicht in sich geschlossen	Angaben passen nicht zum Tätigkeitsbereich
Unglückliche Kommastrennen die Aussagen	Private und berufliche Aussagen vermischt	Zu viele Sonder- und Trennzeichen	Wenige Keywords eingebunden

Whitepaper - Entscheider auf XING

Als Entscheider XING effektiv nutzen (5)

CHECKLISTE ENTSCHIEDER-PROFIL TEIL 2

Berücksichtigen Sie bei den Angaben in „Ich suche“ auch den Networking-Aspekt?

Überhaupt keine Angaben vorhanden	Nur sehr wenige Angaben vorhanden	Zu viele Angaben (sprengt das Profil)	Angaben zu allgemein gehalten
Keine Zielgruppenorientierung	Keine produktbezogenen Aussagen	Aussagen sind nicht in sich geschlossen	Angaben passen nicht zum Tätigkeitsbereich
Unglückliche Kommastrennen die Aussagen	Private und berufliche Aussagen vermischt	Zu viele Sonder- und Trennzeichen	Wenige Keywords eingebunden

DAS XING-PORTFOLIO

Das XING-Portfolio dient als eine Art zweite Homepage, die nicht nur alle relevanten Aussagen auf den Punkt bringt, sondern auch grafisch ansprechend aufbereitet ist. Ziel ist es, XING-Profil-Besuchern auf Anhieb einen erstklassigen Überblick über Ihr Leistungsspektrum zu bieten.

Speziell ausgerichtet auf Ihren Verantwortungsbereich, können Sie mit Ihrem XING-Portfolio potenzielle Auftraggeber, Kunden, Lieferanten, Geschäftspartner und zukünftige Fach- und Führungskräfte bei deren Profilbesuch sofort überzeugen.

Jedes Mitarbeiterprofil auf XING kann dabei wesentlich individueller und zielgruppenorientierter ausgerichtet werden als z.B. auf der Homepage – verbunden mit dem Vorteil, dass der Erfolg bei der **Direktansprache von TOP-Entscheidern** nicht selten zwischen **10 und 40 % Resonanzquote** liegt.

Nutzen Sie selbst die Möglichkeiten des **XING-Portfolios** voll aus?

Wird aktuell noch nicht genutzt	Enthält kein vollständiges Portfolio	Verweist nicht auf bestehende Homepages	Enthält kein Impressum bzw. keine Kontaktdaten
Keine Ansprache von Zielgruppen	Keine Darstellung eigener Leistungen	Kein Kosten-Nutzen-Effekt erkennbar	Zu viele persönliche Daten vorhanden
Private und gewerbliche Informationen vermischt	Zu umfangreich – Inhalte „erschlagen“	Zu wenige Verlinkungen auf eig. Seiten / Projekte	Keine „grafische“ Auflockerung
Keine PDF-Dokumente hinterlegt	Keine Texte in den Bildern hinterlegt	Gesamt-Aufbau wirkt nicht schlüssig	Keine Videos hinterlegt



Als Entscheider XING effektiv nutzen (6)

IHR XING-PORTFOLIO – PROFESSIONELL AUFGEBAUT

Mit einem versierten XING-Portfolio können Sie doppelt punkten - auch oder gerade dann, wenn Sie selbst entweder über keine Homepage verfügen oder Ihr Tätigkeitsbereich auf der Firmen-Homepage nicht so detailliert dargestellt wird. Dank der Einbindung von bis zu 30 Bausteinen (als Premium-Nutzer) in Form von

- Textbausteinen (Überschrift + Text)
- Grafik- und Video-Bausteinen (Grafik / Video + Überschrift + Text)
- PDF-Dokumenten (Datei + Überschrift)

können Ihre Leistungen anschaulich und übersichtlich vermittelt werden. Als Firmen-Entscheider ist dabei folgender struktureller Aufbau des Portfolios denkbar:

TEXT ÜBER IHRE PERSON + KURZVORSTELLUNG UNTERNEHMEN		
BILD + TEXT 01 Historie des Unternehmens	BILD + TEXT 02 Alleinstellungsmerkmale	BILD + TEXT 03 Referenzen
TEXT ÜBER IHRE LEISTUNGEN / PRODUKTE		
BILD + TEXT 04 Leistungsvorstellung 1	BILD + TEXT 05 Leistungsvorstellung 2	BILD + TEXT 06 Leistungsvorstellung 3
TEXT ÜBER KARRIERECHANCEN IN IHREM UNTERNEHMEN		
BILD + TEXT VAKANZ 1	BILD + TEXT VAKANZ 2	BILD + TEXT VAKANZ 3
ABSCHLUSS / ANGEBOT ZUR INITIATIV-BEWERBUNG / KONTAKTDATEN		

Whitepaper - Entscheider auf XING

Als Entscheider XING effektiv nutzen (7)

XING-VERGLEICH: PROFESSIONELL / AUSBAUFÄHIG

Was ist professionell – was ausbaufähig? Nachfolgend ein Vergleich!

Bereich	Professionell	Ausbaufähig
Profilfoto		
Akademischer Abschluss	Dipl. Kfm. / Experte für berufsbegleitende Bachelor- & Master-Studiengänge	Mag. rer. publ.
Position	Leiter der FHDW Mettmann – Fachhochschule der Wirtschaft – Staatlich anerkannt	Inhaber
Ich suche	Kooperation mit anderen wirtschaftsorientierten Hochschulen – z.B. für den Aufbau neuer praxisorientierter Studiengänge in den Bereichen BWL / International Business / Wirtschaftsinformatik	<div style="background-color: #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Teamleitung / Personalverantwortung</div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="background-color: #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Businesskontakte</div> <div style="background-color: #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Medizin</div> </div>
Ich biete	Auf Unternehmen und Branchenzweige praxis-angepasste Studiengänge – wir entwickeln in unseren Studiengängen Ihre Nachwuchs-Fach- und Führungskräfte	<div style="background-color: #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kontakte zu interessanten Unternehmen</div> <div style="background-color: #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Synergien</div>
Positions-Beschreibung	XING und LinkedIn bieten viele Optionen, um erfolgreich Akquise und Marketing im B2B-Bereich zu realisieren – und das mit oftmals zweistelligen Resonanzquoten. In 1a-Social-Media finden Sie die Spezialisten, die XING und LinkedIn für Sie bzw. Ihr Unternehmen als vollwertigen Marketing-Baustein aufbauen - von der Einzelprofil-Optimierung über die Erstellung von Mitarbeiter-Guidelines bis hin zur aktiven Unterstützung bei der Realisierung von Akquise-, Marketing- und PR-Aktivitäten.	Geschäftsführer und Inhaber
Portfolio	<p>wefox - Wegweiser in der Versicherungswelt</p> <p>wefox verbindet Kunden, Experten und Versicherungen auf einer gemeinsamen digitalen Plattform.</p> <p>Mit unserem wefox-innovation-Lab wollen wir die Interaktion mit Kunden, Maklern und Versicherungsgesellschaften durch digitale Prozessinnovationen effizienter gestalten. Zusammen stellen wir den Kundennutzen in den Mittelpunkt und optimieren den gesamten Prozess von der Digitalisierung über die Optimierung bis hin zur Schadenmeldung.</p> <p>Weitere Informationen liefern Ihnen die nachfolgenden 3 Bild-Bausteine –</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;"> <p>Ich habe mehr Zeit, meine Kunden zu betreuen</p> <p>Wir übernehmen Ihre administrativen Aufgaben, damit Sie sich konzentrieren auf die Beratung Ihrer wertvollsten Kunden.</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>Bieten Sie Ihren Kunden das beste Preis-/Leistungsverhältnis für Ihre Versicherungen</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>Machen Sie sich und Ihre Kunden fit für das Versicherungs-Management der Zukunft</p> </div> </div> <p style="text-align: center;">Sich wieder als Versicherungsmakler auf das eigene Kerngeschäft konzentrieren</p>	Kein Portfolio vorhanden



Als Entscheider XING effektiv nutzen (8)

UND WIE GUT PRÄSENTIEREN SICH IHRE MITARBEITER?

Es reicht nicht aus, das eigene XING- oder LinkedIn-Profil zu überprüfen. **Es ist auch empfehlenswert, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wie sich Ihre Mitarbeiter in Social Media-Business-Portalen präsentieren.** Sowohl bei LinkedIn als auch bei XING können Sie über die Eingabe der Firmierung zeitnah die nachfolgenden Faktoren überprüfen:

Bereich	Ja	Nein
Verfügen alle Mitarbeiter über ein professionelles Profildfoto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben alle Mitarbeiter eine einheitliche Firmierung angegeben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind die geschäftlichen Profilangaben im Sinne des Unternehmens gehalten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind die Mitarbeiter entsprechend ihres Aufgabenspektrums richtig positioniert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TIPP: Mit einer Guideline lassen sich auch die Profile Ihres Teams optimieren!



Als Entscheider XING effektiv nutzen (9)

XING-PROFILE ANDERER MITARBEITER NUTZEN

Mittels einer XING-Mitarbeiter-Guideline speziell für Ihr Unternehmen können Sie nicht nur die Arbeit der Führungskräfte zusätzlich unterstützen – alle Profile bieten die Option, über die jeweiligen Inhalte ebenfalls erfolgreiches Personal-Marketing zu betreiben. Hier einige Beispiele:

Einkaufsleiter knüpfen nicht nur Kontakte zu Import- und Export-Spezialisten oder Lieferanten, sondern stellen sowohl ihren Tätigkeitsbereich nebst Qualifikationen als auch aktuelle Vakanzen in der Einkaufsabteilung vor.

Vertriebsleiter generieren nicht nur Termine und neue Auftraggeber über XING, sondern gewinnen über das Portal auch vertriebliche Nachwuchskräfte.

Der **Kunden-Support** nutzt XING nicht nur dazu, „Schlummerkunden“ zu aktivieren oder ehemalige Kunden zurück zu gewinnen, sondern auch dazu, weitere Mitarbeiter für das Kunden-Support-Team zu gewinnen.

Weitere Bereiche, die zum XING-Marketing beitragen können, sind Marketing, F&E, Messe- & Event, Prozess- und Qualitätsmanagement oder die Produktionsleitung.

Whitepaper - Entscheider auf XING

Als Entscheider XING effektiv nutzen (10)

MIT TOP-ENTSCHEIDERN DAUERHAFT VERNETZT

Nach wie vor herrscht bei mehr als 98 % aller XING-User die Skepsis vor, dass es tatsächlich funktioniert, über XING die relevanten Entscheider-Kontakte zu gewinnen. Dabei bietet XING die erstklassige Option, **gezielt die richtigen Entscheider zu erreichen** und sich über **eine dauerhafte werthaltige Vernetzung** regelmäßig in Erinnerung zu bringen.

Geschäftsführer / Prokuristen knüpfen so Kontakte zu Wunschkunden.

Marketingleiter kommen mit TOP-Entscheidern ins Gespräch.

Vertriebsleiter schaffen die Basis für zukünftige Termine und Telefonate.

DER ENGPASS

Abgesehen davon, dass viele Entscheider-Profile nicht professionell und zielgerichtet genug aufgestellt sind, fehlt es fast allen Entscheidern an Zeit und Kapazitäten, die Entscheider zukünftiger Auftraggeber / Kunden zu

selektieren, persönlich **zu kontaktieren** und den **werthaltigen Kontakt zu intensivieren**.

DER ARBEITS-AUFWAND FÜR EINEN TOP-KONTAKT

50 Profile werden vorab überprüft

5 bis 10 Entscheider davon sind relevant und werden angeschrieben

2 bis 3 Entscheider melden sich persönlich zurück

1 Entscheider hat Interesse an einer werthaltigen Vernetzung

OUTSOURCING XING-MARKETING / XING-VERTRIEB

Welche Firmen möchten Sie gerne als zukünftige Kunden gewinnen?

Welche TOP-Entscheider hätten Sie gerne in Ihrem Netzwerk?

Welches Unternehmen hat Bedarf an Ihren Leistungen?

Wir unterstützen Sie auf Wunsch gerne dabei, **Kontakte zu TOP-Entscheidern Ihrer Wunschkunden** aufzubauen, welche die Basis für Ihre zukünftigen Aufträge sind. Mit messbaren Resonanzen und ohne langfristige Vertragsbindung.

Und diese XING-Kontakte sind dann dauerhaft in Ihrem eigenen Netzwerk verfügbar. Bedeutet: **Sie profitieren davon noch auf Monate und Jahre!**



Als Entscheider XING effektiv nutzen (11)

RECHNET SICH EINE PROFESSIONELLE XING-UNTERSTÜTZUNG FÜR IHR UNTERNEHMEN?

Die Erfahrung zeigt, dass es sich fast immer lohnt, über Ihr XING-Profil kurz-, mittel- und langfristig Akquise, Marketing, PR, Recruiting, SEO und Vertrieb realisieren. **Denn Resonanzen und Erfolge sind konkret messbar!**

Mit dem Budget, mit dem Sie z.B. *einmalig ein 10.000er-Postmailing* finanzieren, **können Sie mit 1 bis 2 XING-Profilen ein ganzes Jahr erfolgreiches und nachhaltiges XING-Marketing realisieren** – und bauen so dauerhaft über Ihr eigenes Profil die Kontakte zu Ihren zukünftigen Auftraggebern auf.



Als Unternehmen lohnt es sich daher auf jeden Fall, über ein professionelles Vorgehen auf XING nachzudenken ...

Nicht zögern – handeln !!!!

Sie wollen als **Unternehmens-Entscheider** Akquise, Marketing, PR, SEO und Vertrieb über XING (und ggf. auch LinkedIn) professionalisieren und erfolgreicher machen?

Sie wollen als Unternehmen Ihre Erfolgchancen erhöhen, zeitnah neue Fach- und Führungskräfte zu gewinnen?

Sie suchen **nach einer neuen Möglichkeit, zusätzliche Kunden und Auftraggeber zu gewinnen?**



Dann füllen Sie bitte dieses Blatt aus und senden es an die Fax-Nummer:

02203/97724-66

Wir melden uns umgehend und analysieren mit Ihnen die Möglichkeiten und Chancen für einen erfolgreichen Einsatz von XING (und ggf. LinkedIn) für Ihre Ziele.

Ich / Wir möchte(n) gerne mehr erfahren, wie ich / wir

- XING für ...
- Akquise Marketing PR Recruiting SEO
- Vertrieb Vertriebspartnergewinnung _____

Ich bin / Wir sind:

- Geschäftsführer Prokurist Betriebsleiter Marketingleiter
- Personalleiter Vertriebsleiter Vorstand Sonstige _____

UNTERNEHMEN	
Vor- & Nachname	
Strasse + HN	
PLZ + Ort	
Telefon (Festnetz)	
Telefon (Mobil)	
E-Mail-Adresse	
Homepage	
Gute Erreichbarkeit	