

Die führenden Social Media-B2B-Portale LinkedIn (international) und XING (DACH-Region) professionell im eigenen Unternehmen einsetzen

Informationen und Vorgehensweisen zur
erfolgreichen Nutzung von LinkedIn und XING
in den Bereichen Akquise, CEO, Einkauf, Marketing,
Messe, Personal, PR, Recruiting, SEO und Vertrieb

Praxis-Know-how
von Müller Consult -
Ihrem Spezialisten für
LinkedIn- & XING-Marketing



Die Situation heute ...

Es wird von Tag zu Tag schwieriger, über die klassischen Wege (Print-Werbung, Post-Mailings, Telefonmarketing) neue Interessenten, Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen. In Zeiten der Reizüberflutung gilt es also, neue Strategien zu finden, um erfolgreich Kunden, Interessenten, Bewerber und Co. zu erreichen.

Eine Option: Social Media. Denn speziell über Social Media-Business-Portale wie XING und LinkedIn lassen sich wichtige Entscheider und Auftraggeber sowie zukünftige Führungs- und Fachkräfte direkt und mit nur geringen Streuverlusten kontaktieren.

Leider gilt aber in fast allen Unternehmen: Entscheidern aus den Bereichen Personal, Vertrieb oder aus der Geschäftsführung fehlt es an Know-how und auch an der Zeit, XING und LinkedIn selbst professionell zu nutzen bzw. diese beiden Portale wirkungsvoll in die bestehenden Arbeitsprozesse zu integrieren.

Die Folge: Weit über 99,5 % aller Firmen in Deutschland nutzen das Potenzial und die zahlreichen Vorteile, welche beide Portale für das eigene Unternehmen bieten, nicht annähernd aus.

Dabei besitzen LinkedIn und XING exzellente Optionen und Möglichkeiten, um mit geringen Streuverlusten, messbaren Resonanzen und hohen Erfolgsquoten (15 bis 40 %) ein erfolgreiches Direktmarketing zu realisieren.

Welche Optionen und Möglichkeiten Sie hier haben - dazu gibt Ihnen unsere Informations-Broschüre einen ersten kleinen Einblick und zeigt dabei auf, wie und **in welchen Bereichen Sie LinkedIn & XING effektiv in Ihrem Betrieb einsetzen können.**

Müller Consult ...

... gehört seit vielen Jahren zu den nur sehr wenigen Experten, die sich ausschließlich auf die Business-Netzwerke LinkedIn und XING spezialisiert haben. Der Inhaber von Müller Consult - Martin Müller - leitet eine der größten XING-Regionalgruppen, war lange Jahre offizieller XING-Trainer und unterstützt bereits seit 15 Jahren Unternehmen gezielt dabei, LinkedIn und XING erfolgreich zu nutzen.

Dabei reicht das Spektrum von der gezielten **Unterstützung des Vertriebs bei der Leadgenerierung, Kunden-Reaktivierung und Neukundengewinnung** über die **Verbesserung von Recruiting-Erfolgen** durch eine gezielte Kandidatenansprache, der zielgruppen-orientierten Vermarktung von Stellenanzeigen oder dem Aufbau einer eigenen Kandidatengruppe auf XING bis hin zur Professionalisierung der LinkedIn- und XING-Nutzung wichtiger Entscheider durch die Entwicklung eigener Guidelines.

Müller Consult arbeitet u.a. mit spezialisierten Agenturen zusammen. So können Unternehmen LinkedIn- und XING-Aktivitäten (wie z.B. Leadgenerierung oder den Aufbau einer eigenen Kandidatengruppe) auslagern und benötigen dafür hausintern keine zusätzlichen Ressourcen und weiteres internes Know-how. **Mehr zu den Optionen dazu erfahren Sie auf www.muellerconsult.com.**

Ist Ihnen das bewusst?

Während die eigene Visitenkarte nur 3 bis 20 mal im Monat verteilt wird, wird das eigene XING- bzw. LinkedIn-Profil im Monat zwischen **50 und 1.000 mal** aufgerufen.

Zudem erscheint in **48 von 50 Fällen bei der Suche nach einer Person / einem Namen** das eigene LinkedIn- oder XING-Profil als erstes in den Such-Ergebnissen bei Google (sofern das jeweilige Profil dafür freigeschaltet wurde).

Wie gut sind Sie selbst mit Ihrer Business-Visitenkarte bei LinkedIn und XING aufgestellt?

Und wie professionell wirken die Entscheider Ihres Unternehmens mit ihren LinkedIn- und XING-Profilen auf Bewerber, Interessenten, Kunden, Lieferanten und Partner?



XING & LinkedIn im Vergleich

Bereich	LinkedIn	XING
Homepage	www.linkedin.com	www.xing.com
Mitglieder weltweit (12/2019)	Ca. 600.000.000	Ca. 19.500.000
Mitglieder in der DACH-Region	Ca. 13.000.000	Ca. 16.500.000
Resonanzen auf Kontaktanfragen (ohne vorherigen Kontakt)	10 bis 35 %	15 bis 40 %
Zeichenlimit für eine Kontaktanfrage	300 Zeichen	600 Zeichen
Einschränkungen bei der Kontaktanfrage	Es können nur Personen auf 2. und 3. Vernetzungsebene kontaktiert werden	Keine Einschränkungen bzgl. der Vernetzungsebene
Limitierung bei den Kontaktanfragen	Keine Limitierung (jedenfalls bis 1.500 offenen Kontaktanfragen wurden keine Einschränkungen festgestellt)	Max. 100 offene Kontaktanfragen möglich – diese müssen zudem mindestens 7 Tage aufrecht erhalten werden - daher nur ein Maximum von ca. 500 Kontaktanfragen im Monat
Gruppen-Aktivität in deutschen Gruppen	Nur wenige tausend Gruppen in Deutschland - sehr geringe Gruppen-Aktivität	Über 80.000 XING-Gruppen – sehr viele mit mehr als 1.000 bzw. 5.000 Mitgliedern – auch Produkt-Werbung und kostenlose Stellenanzeigen über Marktplätze realisierbar
Selektion nach Regionen	Nach Städten, Bundesländern und Ländern möglich	Sowohl nach PLZ als auch nach Städten, Bundesländern und Ländern durchführbar

Einsatzmöglichkeiten von XING & LinkedIn



Vertrieb

- CRM-Aktualisierung
- Entscheider-Recherche
- Kunden-Reaktivierung
 - Lead-Generierung
- Neukundengewinnung

**Resonanzquoten bei Erstansprache:
15 - 40 %**

Recruiting

- Aufbau einer eigenen Kandidatengruppe von Bewerber-Interessenten für bis zu 3 Jahre
- Erfolgreiche Direktansprache von Fach- und Führungskräften (Resonanzquote **20 bis 60 %**)
- Zielgruppenorientiertes Posting von Stellenanzeigen



Messe & Event

- Aufbau von Kundenkontakten im Vorfeld einer Messe (**20 - 40 % Erfolg**)
- Gezielte Vereinbarung von Terminen auf dem eigenen Messestand
- Standbesucher können erfolgreich und zeitnah nachkontaktiert werden
- Zusätzliche Option, andere Aussteller nach der Messe anzusprechen



Weitere Einsatz-Optionen

- Einkauf (z.B. Platzierung von Ausschreibungen, Ausbau Lieferanten-Netzwerk)
- Kunden-Support (z.B. Direkte Vernetzung mit Interessenten)
- Marketing (z.B. Platzierung von PR-Artikeln und Produkt-Informationen)

Hintergrund- Informationen zu LinkedIn



Fakten zu LinkedIn im Überblick

- Über 600.000.000 Mitglieder weltweit in über 200 Ländern (davon ca. 13.000.000 Personen in der DACH-Region) sind auf LinkedIn miteinander vernetzt
- **50 bis 70 % aller Unternehmen in Deutschland** (abhängig von der Branche) sind mit mindestens einem Entscheider-Profil (CEO / Geschäftsführung, Inhaber, Vorstand, VP, Gesellschafter oder Prokurist) auf LinkedIn vertreten
- Zahlreiche TOP-Entscheider von international agierenden Unternehmen aus allen Branchen haben auf LinkedIn ein eigenes Personen-Profil. **Speziell auf Mittelstands- und Konzern-Ebene sind hier auch deutlich mehr Firmen-TOP-Entscheider zu finden als auf XING**
- **Kontaktanfragen mit Text sind auch als Basis-Mitglied ohne Zusatzkosten möglich** (maximal 300 Zeichen – jedoch nur Kontaktfreigeabe über 2. und 3. Vernetzungs-Ebene)
- Für eigene Arbeiten, Bücher, PR-Artikel und Projekte bestehen dank eigener Rubriken zusätzliche und gute Präsentationsmöglichkeiten

Unterstützung für eine erfolgreiche Nutzung

Bei Direkt-Kontaktierungen können Sie auf LinkedIn oder XING mit Resonanzen im Bereich von 10 bis 35 % bei der "kalten Erstansprache" und mit 15 bis 50 % bei der Kunden-Reaktivierung rechnen; **Resonanzquoten, die über andere Medien und Wege kaum noch zu erzielen sind.**

Doch die Erfahrung zeigt: **Kaum ein Betrieb verfügt über das interne LinkedIn- bzw. XING-Know-how, die personellen Ressourcen sowie die Zeit-Kapazitäten**, in Eigen-Regie erfolgreiche LinkedIn- bzw. XING-Prozesse zu entwickeln und ggf. in bestehende Marketing- und Vertriebs-Prozesse zu integrieren. Daher ist es empfehlenswert, hier auf externe Spezialisten zurückzugreifen.

Seit 2005 unterstützen wir Entscheider und Unternehmen bei der professionellen Nutzung von XING - seit 2016 realisieren wir Lead-Generierung, Kunden-Reaktivierung und Neukundengewinnung auch auf internationaler Ebene über LinkedIn. Lassen Sie sich von unseren LinkedIn- und XING-Kompetenzen überzeugen - gerne im Rahmen eines persönlichen Gesprächs oder eines 2-stündigen Impuls-Workshops in Ihrem Unternehmen.

Kontakt: Müller Consult * Tel.: 02236/373820 * Mobil: 0172/8855792

Mail: info@muellerconsult.com * Homepage: www.muellerconsult.com

Bildquellen in der Broschüre: www.pixabay.com/de (Lizenz CCO) und Screenshots XING / LinkedIn



Hintergrund- Informationen zu XING

Fakten zu XING im Überblick

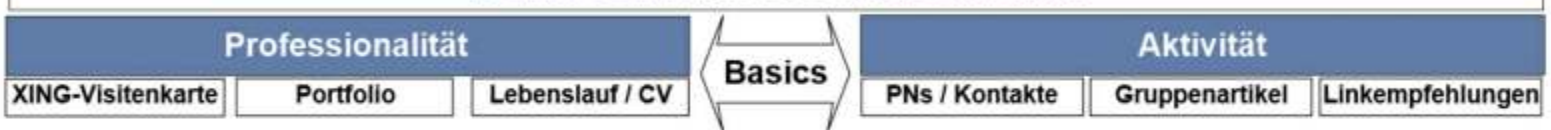


- Über **16.500.000 Mitglieder in der DACH-Region** (davon ca. 14.500.000 Personen in Deutschland sowie jeweils 1.000.000 Mitglieder in der Schweiz bzw. in Österreich)
- **60 bis 80 % aller Unternehmen in Deutschland** sind mit mindestens einem Entscheider-Profil (CEO / Geschäftsführung, Vorstand, Inhaber, Gesellschafter oder Prokurist) auf XING vertreten
- Die zahlreichen Such-Optionen als Premium-Mitglied erlauben eine gute Selektion der relevanten Zielgruppe bei geringen Streuverlusten
- Aktuellstes „Adress-Material“ im Vergleich zu „aufgekauften“ Adressen
- Sichtbare Reaktionen (z.B. Profilbesucher, Artikel-Views, Anzahl bestätigter Kontakte)
- Der kürzeste Weg zum Entscheider – und das mit hohen Resonanzquoten (**15 bis 40 %**)

XING für Ihr Business erfolgreich nutzen

Wie funktioniert XING wirklich und wo bestehen für Sie die besten Optionen?

Worauf es in XING besonders ankommt



SCHRITT 01: Sorgfältig und mit Weitblick alle Vorgänge auf XING planen ...



SCHRITT 02: Konsequente Realisierung - von der Kontaktaufnahme bis zur Kontaktintensivierung



SCHRITT 03: Das regelmäßige Controlling auf XING sichert den dauerhaften Erfolg



Kaum zu glauben ...

„LinkedIn und XING sind bei über 90 % aller Unternehmen in Deutschland nicht fester Bestandteil der eigenen Marketing-, Personal- oder Vertriebs-Strategie. Und das, obwohl auf beiden B2B-Portalen eine erfolgreiche Direktkontaktierung potenzieller Bewerber, Interessenten und Kunden mit geringen Streuverlusten und hohen Resonanzquoten möglich ist.“

15 - 40 %

15 bis 40 % sind als Resonanzquote bei einer Direktkontaktierung auf LinkedIn und XING Standard - und das ohne vorherige Geschäftsbeziehung bzw. ohne vorherigen Kontakt!

20 bis 60 % Rückmeldungen bekommen Sie, wenn Sie über LinkedIn oder XING ehemalige Interessenten und Kunden anschreiben. Damit können Sie erfolgreich ehemalige Kunden reaktivieren und neue Umsätze generieren.

20 - 60 %

20 - 70 %

20 bis 70 % Resonanzen bekommen Sie bei der Direktansprache von potenziellen Bewerbern für Ihr Unternehmen. Die Ansprache gestaltet sich dabei immer dann besonders erfolgreich, wenn der Kandidat sich nicht sofort entscheiden muss (Fach- und Führungskräfte wollen oft nicht sofort, sondern erst in den nächsten 12 bis 24 Monaten wechseln)

Im Vorfeld von Events und Messen lohnt sich die Direktkontaktierung potenzieller Besucher - denn auf diese Art und Weise sorgen Sie schon im Vorfeld für einen vollen Terminkalender. Darüber hinaus vernetzen sich weitere Entscheider mit Ihnen, die zwar nicht bei der Messe dabei sind - aber ein Interesse an Ihren Leistungen haben.

15 - 50 %

1.000 - 10.000

1. bis 10.000 Views erzielen Sie, wenn Sie eigene Fach-Artikel, Produkt-Informationen oder Stellenanzeigen in 10 bis 15 XING-Gruppen veröffentlichen.

Gelingt es Ihnen z.B., in einer öffentlichen XING-Gruppe mit einem Artikel in kurzer Zeit 500 bis 1.500 Views zu erzielen, ist es sogar damit möglich, die TOP10-Ergebnisse bei Google zu erreichen (*bei Keywords und Keyword-Kombinationen mit 30.000 bis 500.000 Seitentreffern auf Google*).



Wettbewerbsvorteile bei Akquise & Vertrieb

Speziell für die Vertriebs-Abteilungen / Vertriebs-Teams von Unternehmen bieten sowohl LinkedIn wie auch XING ideale Rahmenbedingungen, um sowohl etablierte wie auch neue Sales und Account Manager professionell und effektiv bei der Akquise zu unterstützen und für mehr Gewinne und Umsätze zu sorgen.

Hierfür stehen u.a. diese 4 Optionen zur Verfügung:

- **Sales-Leads-Generierung** (Mit der gezielten Selektion und der Kontaktierung der für Sie relevanten Entscheider unterstützen Sie sowohl neue wie auch etablierte Vertriebs-Mitarbeiter. Neuen Vertriebs-Mitarbeitern ermöglichen Sie einen TOP-Start - etablierte Vertriebler können ihren Kundenstamm gezielt ausbauen)
- **Kunden-Reaktivierung** (Ehemalige Kunden, mit denen Sie seit 1 bis 10 Jahren kein Geschäft mehr gemacht haben, können per direkter Kontaktierung reaktiviert werden – sowohl über damalige wie auch über neue Ansprechpartner im jeweiligen Betrieb)
- **Kontakt-Intensivierung von Named Accounts** (Aufbau von Entscheider-Kontakten bei TOP-Unternehmen aus dem Mittelstand und auf Konzern-Ebene)
- **Neukundenakquise** (Kontaktierung mit geringen Streuverlusten von potenziellen Kunden & Interessenten - Selektionen u.a. nach Firmengröße, Branche, Einzugsgebiet und Co. möglich)

“Vertriebler sind immer dann besonders effektiv und erfolgreich, wenn sie im direkten Kundenkontakt stehen und erfolgreich vor Ort präsentieren und verkaufen können ...”

Über Müller Consult können Sie bis zu 90 % der Vorarbeit für Kunden-Selektion, Lead-Generierung und Neukundenansprache auslagern - und haben damit die Option, **die Effektivität und die Umsatzzahlen einzelner Vertriebs-Mitarbeiter bzw. Vertriebs-Teams um bis zu 25 % zu steigern!**



Tipps für LinkedIn & XING



7 Direkt umsetzbare Hinweise und Tipps für Ihre Social Media-B2B-Aktivitäten

1. **Konzentrieren Sie sich für die eigene Akquise / die eigenen Recruiting-Aktivitäten als Person auf ein Netzwerk** (LinkedIn oder XING) !
2. **Noch kein LinkedIn-Netzwerk? Dann sollten Sie sich über LinkedIn mit Ihren XING-Kontakten vernetzen** (denn auf LinkedIn können Sie nur die Personen kontaktieren, die mit Ihnen auf 2. oder 3. Ebene vernetzt sind).
3. **Haben Sie auf XING die Cross-Posting-Regel im Blick und vermeiden Sie mehr als 3 identische Veröffentlichungen** (hier sollten Sie entweder verschiedene Artikel-Varianten vorbereiten oder verstärkt in den XING-Marktplätzen posten, denn dort gilt die XING-Cross-Posting-Regel nicht).
4. **Fokussieren Sie sich auf 2 bis 4 Produkt- oder Leistungs-Schwerpunkte in Ihrem LinkedIn- oder XING-Profil** (der Experte oder Spezialist wird immer besser gefunden und ist einfacher vermarktbar als der "Bauchladen").
5. **Legen Sie sich Suchaufträge an, um neue XING-Kontakte anzusprechen** (denn nicht immer ist die Zeit dafür vorhanden, individuell selbst neue Personen zu recherchieren).
6. Nehmen Sie sich wöchentlich 1 Stunde Zeit, um sich 50 bis 60 Profile zu selektieren und kontaktieren Sie aus der eigenen Selektion 5 bis 10 Entscheider täglich.
7. Posten Sie 1 bis 3 mal in der Woche aktuelle Informationen als Link-Empfehlung für das eigene Netzwerk und kontaktieren Sie einmal die Woche die Besucher des eigenen Profils

Viele möchten LinkedIn oder XING gerne stärker nutzen - haben dafür aber kaum Zeit-Ressourcen zur Verfügung. Der nachfolgende Zeitplan zeigt auf, wie mit einem wöchentlichen Zeitaufwand von 2 bis 3 Stunden u.a. 10 bis 25 neue Entscheider-Kontakte aufgebaut werden können.

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
1 Link-Empfehlung + 10 Kontaktanfragen	15 Kontaktanfragen	1 Link-Empfehlung + 10 Kontaktanfragen	15 Kontaktanfragen	1 Link-Empfehlung
		Nachkontaktierung von Profilbesuchern		Vorab-Selektion von 40 bis 60 Profil-Links
	Mit XING-Kontakten auf LinkedIn vernetzen		Mit XING-Kontakten auf LinkedIn vernetzen	
Zeit: ca. 10 Min.	Zeit: ca. 25 - 35 Min.	Zeit: ca. 20 Min.	Zeit: ca. 25 - 35 Min.	Zeit: ca. 45 - 60 Min.



Quoten und Referenzen

In den letzten Jahren haben wir mit unseren Partnern zusammen mehr als 1.000 Projekte über LinkedIn und XING realisiert. Dabei vertrauten zahlreiche Unternehmen aus der DACH-Region auf unser Know-how und unsere Leistungen - so u.a. (Auszug):

Lead-Generierung und Vertrieb

U.a. QlikTech GmbH, Kühne + Nagel, Hermes, MANAGER Institut, KEMP Technologies, FondsFinanz, Fachhochschule des Mittelstands, BVMW, W&V, MOTORWORLD Köln, AZ Direct AG, pharmafakt, Klüh Catering, Creditreform, ROQQIO, Calvendo (Cornelsen-Gruppe), PWC (Schweiz)

Professionalisierung der LinkedIn- und / oder XING-Profile

U.a. 1A Arbeitgeber AG, BIRKENSTOCK, Generali, Kögel Bau, LV1871, Stute Logistics

Schulungen, Seminare, Vorträge und Workshops

U.a. BME e.V., Deutsche Telekom, demografieagentur der Wirtschaft, FHDW Paderborn, Quadriga Hochschule Berlin, ScalTel AG, Targobank, Universität Hildesheim, Wirtschaftsrat Deutschland

Erfolge und Resonanzen sind messbar !

Bei professioneller Realisierung von LinkedIn- und XING-Marketing-Aktivitäten mit Unterstützung von Müller Consult sind die Erfolge und Resonanzen konkret messbar - denn durch die Protokollierung der Aktivitäten und einem regelmäßigen Controlling liegen jederzeit aktuelle Statistiken und Werte vor. Nachfolgend einige Resonanzen von LinkedIn und XING-Projekten, bei denen wir Unternehmen in der Lead-Generierung aktiv unterstützt haben.

Branche + Zeitraum	Kontaktierte Zielgruppe	Anzahl Kontaktanfragen	Anzahl neuer Kontakte	Quote in Prozent
Logistik – März 2019	Entscheider aus Einkauf, Logistik, E-Commerce und Unternehmensführung von Betrieben ab 51 MA	213	100	46,95 %
Software – Februar 2019	CEOs, Marketingleiter, Vertriebsleiter, Leiter Kundenservice, Leiter IT von Firmen 201 – 5000 MA	93	27	29,03 %
Technische Übersetzungen – März 2018	Entscheider F&E und Geschäftsführer aus der Pharmaindustrie	200	60	30,00 %
IT (Hardware) – September 2018	CIOs, Bereichsleiter IT, Abteilungsleiter IT, Leiter IT, Administratoren IT, Projektmanager IT	312	63	20,19 %
Versicherungs-Makler – April 2018	Unternehmens-Entscheider aus Unternehmen mit 51 bis 1.000 Mitarbeitern	111	27	24,32 %

Anfrage für mehr Informationen und einen ersten informativen Austausch an:

Müller Consult

Tel.: 02236/373820

Mobil: 0172/8855792

E-Mail: info@muellerconsult.com



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten uns gerne umfassender über die Einsatz-Möglichkeiten von LinkedIn und XING für unser Unternehmen in diesen Bereichen informieren:

- Akquise & Vertrieb Kunden-Reaktivierung B2B Messe & Event Personal & Recruiting
 Sonstige 1 _____ Sonstige 2 _____

Dabei steht dieses Netzwerk bei uns im Fokus:

- LinkedIn XING Sowohl LinkedIn als auch XING

Wir interessieren uns u.a. für diese Themen

- Einbindung von LinkedIn- und XING-Aktivitäten in die eigenen Arbeitsprozesse
 Lead-Generierung über LinkedIn und / oder XING
 Personalgewinnungsprozesse über LinkedIn und XING
 Platzierung von Produkt-Informationen bei relevanten Zielgruppen
 Professionalisierung von Entscheider- und Vertriebs-Profilen
 Schaffung einheitlicher LinkedIn- und XING-Auftritte von Entscheidern
 Schulung von Mitarbeitern zwecks besserer Nutzung von LinkedIn und XING
 Unterstützung des Vertriebs durch externe Lead-Generierung und Kundenansprache
 Sonstige _____

Wir haben Interesse an:

- weiteren Informationen einem informativen Telefonat einem persönlichen Termin
 Sonstige _____

Unsere Kontaktdaten:

Unternehmen	
Branche	
Ansprechpartner / Position	
Straße + Hausnummer	
PLZ +Ort	
Telefon / Mobil (optional)	
E-Mail-Adresse	
Homepage	