

E-Book

PRESALES
MARKETING **PS**[®]

Optimieren Sie Ihr XING-Profil

**Beweisen Sie Qualität: Präsentieren Sie sich
und Ihr Unternehmen von der besten Seite!**

Bitte besuchen Sie auch www.presalesmarketing.com

2. Auflage 2013-07-27
© Nabenhauer Verlag



Alle deutschsprachigen Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung in irgend- einer Form (Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren), auch nicht für den Zweck der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Bei der Zusammenstellung wurde mit größter Sorgfalt vorgegangen. Fehler können trotzdem nicht völlig ausgeschlossen werden, so dass der Nabenhauer Verlag für fehlerhafte Angaben und deren Folgen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung übernimmt. Die meisten Produktbezeichnungen von Hard- und Software sowie Firmennamen und Firmenlogos, die in diesem Werk genannt werden, sind in der Regel auch eingetragene Warenzeichen und sollten als solche beachtet werden.

Bildnachweise:

<http://www.xing.com>; <http://www.twitter.com>; <http://www.mypictr.com>; <http://www.nabenhauer-consulting.com>

Herausgeber

Nabenhauer Verlag
eine Marke der Nabenhauer Consulting GmbH
Weidenhofstrasse 22, CH-9323 Steinach

info@nabenhauer-consulting.com
<http://www.nabenhauer-consulting.com>

Inhalt

Vorwort	4
1. Ihr XING Profil – Die Basics	5
1.1 Ihr Profilbild	5
1.2 Ich suche / Ich biete	6
1.3 Interessen	7
1.4 Organisationen	7
1.5 Berufserfahrung und Ausbildung	8
1.6 Auszeichnungen und Referenzen	8
1.6.1 Auszeichnungen	8
1.6.2 Referenzen	8
1.7 Weitere Profile im Netz	9
2. Portfolio	11
3. Und wie geht es weiter?	12
3.1 Gratis E-Book Serie „XING erfolgreich nutzen“	12
3.2 Gruppe „Social Network Marketing“ in XING	13
3.3 Ratgeber PreSales Marketing	14
4. Über Nabenhauer Consulting	15

Vorwort

Ich freue mich, dass Sie sich für meinen exklusiven PreSales Marketing-Ratgeber „Optimieren Sie Ihr XING-Profil“ entschieden haben.

Sie möchten sich und Ihr Unternehmen online ebenso professionell und seriös präsentieren, wie offline? Sie möchten zielgerichtet von den richtigen Kontakten gefunden werden? Oder Anknüpfungspunkte auf verschiedenen Ebenen schaffen, um die Aufnahme von Geschäftskontakten zu erleichtern und diese zu intensivieren?

Dann verleihen Sie Ihrem Profil Persönlichkeit! Mein exklusiver Ratgeber zeigt Ihnen auf den folgenden Seiten, wie Sie mit Hilfe zahlreicher Funktionen Ihre Onlinepräsenz professionell gestalten. In einfachen Schritten lernen Sie hilfreiche Optionen zu nutzen, um sich noch intensiver und zielgerichteter zu vernetzen.

Professionelle Tipps und smarte Tricks zeigen Ihnen, wie Sie Felder auf XING als Werbefläche – und somit über neun Millionen potenzielle Kundenkontakte – kostenfrei für Ihre Werbebotschaft nutzen können!

Nutzen Sie das Insiderwissen des von mir entwickelten und in meinen Unternehmen erfolgreich angewandten PreSales Marketing, um sich und Ihr Unternehmen professionell zu präsentieren, Beziehungen zu vertiefen sowie Ihre Onlinepräsenz in bares Geld zu verwandeln!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Optimieren Ihres Profils und viel Erfolg beim Multiplizieren potenzieller Neukunden.

Ihr Robert Nabenhauer
Nabenhauer Consulting GmbH

1. Ihr XING-Profil – Die Basics

1.1. Ihr Profilbild – Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte

Laden Sie ein professionelles und aktuelles Foto von sich hoch. Wenn möglich keine privaten Aufnahmen, dies wirken eher unseriös. Mit Ihrem Profilbild können Sie zudem Ihre Persönlichkeit unterstreichen.

Das Businessportal XING ist ein Kontaktnetzwerk. Ihre Kontakte möchten wissen, wer am anderen Ende Ihres Netzwerkes sitzt. Denn: Profile ohne Foto erhalten längst nicht so viel Aufmerksamkeit.

TIPP Lassen Sie ggfs. ein professionelles Profilbild von einem Fotografen machen.

Wenn Sie bereits ein gutes Foto haben, aber nicht wissen, wie Sie dies in die richtige Größe bringen, können Sie dies ganz einfach selbst durchführen:

<http://www.mypictr.com>

Einfach hierzu auf „Durchsuchen“ klicken, das gewünschte Bild auswählen, danach das Netzwerk wählen und auf „pictr it“ klicken. Anschließend können Sie sich das fertig zugeschnittene Profilbild per E-Mail zusenden lassen oder auch direkt abspeichern und in Ihr Profil bei XING einfügen.



Abb. 1 Quelle: <http://www.mypictr.com>

1.2 „Ich suche“ / „Ich biete“

Besondere Aufmerksamkeit sollten Sie den Feldern „Ich suche“ und „Ich biete“ widmen. Diese sind zwar optional auszufüllen - dennoch aber sehr sinnvoll. Hier liegt ein hohes Potenzial, um in Kontakt mit anderen Mitgliedern zu treten. Diese Begriffe ermöglichen anderen Mitgliedern über die Suchfunktion „Person bietet“ bzw. „Person sucht“ Sie zu finden.

Robert Nabenhauer

Geschäftsführer
Nabenhauer Consulting GmbH - Potenziale leben! Steinach, Schweiz
Unternehmer

6048 Kontakte 100% Aktivität 56 Gemeinsamkeiten

„ <http://www.xing-erfolgreich-nutzen.com> hier das Gratis E-Book anfordern

Eigene Notizen zu Robert Nabenhauer

Ich biete

Social Network Marketing Training Coaching Vorträge Web 2.0

neue Methoden zur Neukundengewinnung PreSales Marketing XING erfolgreich nutzen

Gratis ebook Unternehmer Training Vertrieb auf Autopilot Interimsmanagement

Management auf Zeit

Ich suche

Unternehmer Geschäftsführer Firmen die erfolgreich in Social Networks werden wollen

Kooperationen

Facebook Social Media

XING Facebook LinkedIn Social Marketing Social Network Networks Web 2.0

Abb. 2 Quelle: <http://www.xing.com>

Beachten Sie hierbei:

- ☞ Wählen Sie aussagekräftige Stichwörter und trennen diese durch Kommata voneinander ab. Trennzeichen wie Sternchen oder Striche findet man auch immer wieder in diesen Rubriken. Sie werden aber dadurch mit Ihren Schlüsselwörtern nicht so leicht gefunden.
- ☞ Es ist sinnvoll, in den ersten 160 Zeichen bei „Ich biete“ die aussagekräftigsten und wichtigsten Begriffe unterzubringen. Diese werden bei Google angezeigt, wenn Ihr XING-Profil als Suchergebnis erscheint.
- ☞ Wie viele Stichwörter Sie insgesamt angeben bleibt zwar Ihnen überlassen, es gibt hier aber kein Limit. Meine Empfehlung: Beschränken Sie sich auf max. 10 - 15 Zeilen pro Freifeld. Ein zu großes Informationsangebot ist mitunter eher kontraproduktiv, es wird nicht mehr beachtet.

- 🏠 Zeigen Sie sich als Persönlichkeit und entscheiden Sie selbst, ob Sie Anknüpfungspunkte auch auf mehreren Ebenen schaffen möchten. Geben Sie den anderen Mitgliedern die Möglichkeit, Sie auch von Ihrer persönlichen Seite ein bisschen kennen zu lernen.
- 🏠 Einzelne Stichworte einzugeben erleichtert auch Ihnen die Suche nach „*verwandten Mitgliedern*“.

Denken Sie daran, alle Ihre Angaben zu speichern!

Überprüfen Sie die Rechtschreibung und Grammatik noch einmal.

Schreibfehler und mangelnde Sorgfalt sprechen definitiv nicht für Qualität. Wenn Sie sich unsicher sind, lassen Sie Ihre Eingaben lieber noch mal von jemand überprüfen, der sich damit auskennt.

1.3 Interessen

Im Feld „*Interessen*“ verleihen Sie Ihrem Profil etwas persönliches. Geben Sie konkrete Interessen an, so können Sie sicherlich wieder den einen oder anderen interessanten Kontakt nutzen.

Interessen

Ski fahren

Wandern

Abb. 4 Quelle: <http://www.xing.com>

1.4 Organisationen

Auch hier tragen Sie am besten alle Vereine und Netzwerke ein, in denen Sie Mitglied sind. Das kann auch wieder ein interessanter Anknüpfungspunkt sein.

Organisationen



Deutscher Marketing-Verband e.V.



CDH



BDS



Sprinterclub

Abb. 5 Quelle: <http://www.xing.com>

1.5 Berufserfahrung und Ausbildung

Entscheiden Sie, welche Stationen Ihrer beruflichen Karriere möglicherweise Ihre Kompetenz hervorheben könnten. Sie können jeden Eintrag noch in einem Freitext-Feld „*Be-schreiben Sie Ihre Position*“ ergänzen – nutzen Sie dieses, um die Schwerpunkte Ihrer jeweiligen Tätigkeit zu nennen. Die Größe der grünen Kreise wird durch die Dauer Ihrer Tätigkeit bestimmt. Geben Sie als Zeitrahmen nur die Jahreszahl an, wird lediglich ein grüner Punkt abgebildet. Das unterstreicht optisch die Gewichtung Ihrer bisherigen beruflichen Laufbahn.

Sehr wichtig ist Ihre aktuelle Firmenbezeichnung. XING übernimmt die oberste Angabe für Ihr Kurzprofil neben dem Foto, dies erscheint z. B. auch bei Diskussionsbeiträgen in Gruppen an zentraler Stelle. Nutzen Sie diesen Platz zur Eigenwerbung.

TIPP Benutzen Sie die Felder Firma und Position als Werbefläche, um auf Ihre Dienst-leistung/Ihre Tätigkeit/Ihr Angebot aufmerksam zu machen. Dies weckt auf jeden Fall mehr Aufmerksamkeit als ein langweiliges „Geschäftsführer“ oder „selbstständig“.

1.6 Auszeichnungen und Referenzen

1.6.1 Auszeichnungen

Sollten Sie schon einmal interessante Preise gewonnen haben, können Sie hier darauf hin- weisen. Sie können mehrere Auszeichnungen eintragen und verlinken.

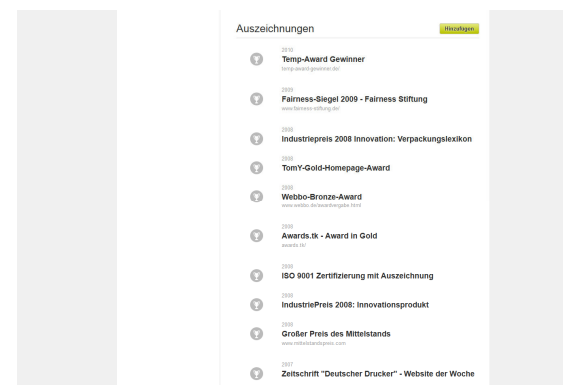


Abb. 6 Quelle: <http://www.xing.com>

1.6.2 Referenzen

Mit dem Referenzmanagement ist es möglich, einzelnen Mitgliedern eine Referenz zu geben und auch eine Referenz anzufragen. Nutzen Sie aber dieses richtig und nicht, um Werbung zu machen. Referenzen sollten Informationen beinhalten, denn ein potenzieller Kunde interessiert sich für das Ergebnis eines Projektes.

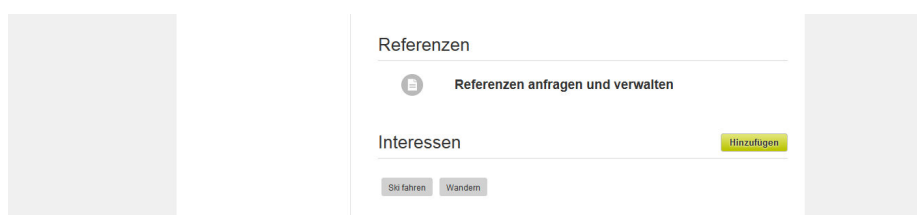


Abb. 7 Quelle: <http://www.xing.com>

1.7 Weitere Profile im Netz

Wenn Sie außer Ihrer Webseite noch weitere Profile im Netz pflegen, dann tragen Sie diese hier ein.

Tweets



Twitter wird direkt im Profil eingebunden, Besucher Ihres Profils erhalten eine übersichtliche Darstellung Ihrer dortigen Aktivitäten.

Abb. 8 Quelle: <http://www.xing.com>

Betreiben Sie einen eigenen Blog? Über RSS-Feed zeigt XING automatisch die drei letzten Blogbeiträge an.

RSS Feeds



Abb. 8 Quelle: <http://www.xing.com>

Zusätzliche Profile im Netz bringen Sie im Punkt „Weitere Profile im Netz“ unter.

Erlauben Sie Ihren Besuchern, Sie auch noch von anderen oder zusätzlichen Seiten kennen zu lernen. Überlegen Sie sich gut, ob Sie Ihr privates Profil auf z. B. mySpace wirklich auch Ihren Business-Kunden zeigen wollen.

Hinweis Das Internet ist eine große Fundgrube geschäftlicher und persönlicher Daten. Dabei sollten private Fotos, Forenbeiträge oder Gästebucheinträge besser privat bleiben. Insbesondere für geschäftliche Kontakte ergeben sich sonst schnell negative Auswirkungen.

Nun haben Sie Ihr XING-Profil professionell und ansprechend gestaltet. Ihre Besucher können auf einen Blick sehen, wer Sie sind, was Sie zu bieten haben und wonach Sie möglicherweise suchen.

2 Portfolio

Jetzt können Sie Ihr Profil auch noch durch das Portfolio ergänzen.

Das Portfolio ist gerade für diejenigen, die (noch) keine eigene Homepage haben, eine sehr gute Möglichkeit, ihre Dienstleistung einem interessierten Publikum aussagekräftig zu präsentieren. Bis zu 30 Bilder im Format JPG, PNG oder BMP oder 30 PDF's finden hier ihren Platz mit einer Maximalgröße von 5MB (Premiummitglieder, Stand Juli 2013). Da man hier auch reduzierten HTML-Code verwenden kann, ist es sogar möglich, die Seite optisch zu gestalten oder Überschriften farbig zu markieren. Gestalten Sie Text und Bild als abwechslungsreichen Auftritt, fügen Sie Dokumente für Beispielarbeiten, Referenzen oder ähnliches ein.

Hier ist Platz, um Ihr Angebot noch mal kurz und knapp auf den Punkt zu bringen – nutzen Sie diese Möglichkeit. Nicht jeder Besucher Ihres Profils klickt sich weiter zu Ihrer Homepage, aber Ihr Portfolio sieht sich ein gewisser Prozentsatz ernsthafter Interessenten durchaus an. In den Einstellungen legen Sie fest, ob Besucher Ihres Profils zunächst Ihren Lebenslauf oder direkt das Portfolio zu Gesicht bekommen.

3 Und wie geht es weiter?

3.1 Gratis E-Book „XING erfolgreich nutzen“

Noch mehr Erfolg in XING heißt noch mehr Erfolg für Sie und Ihr Unternehmen! Nutzen Sie kostenlos meine Einsteigerhandbücher „XING erfolgreich nutzen“.

Jetzt gleich mit einem Klick gratis downloaden: www.xing-erfolgreich-nutzen.com



Pushen Sie durch systematisches Social Network Marketing Ihren Unternehmenserfolg zur Spitze. Setzen Sie Ihr Wissen zielgerichtet und ohne Umwege für Ihre Marketingstrategie ein und steigern Sie mit Leichtigkeit Ihren Umsatz und Bekanntheits-grad!

Profitieren auch Sie von der Schubkraft des PreSales Marketing!

3.2 Gruppe „Social Network Marketing“ in XING – das Erfolgsrezept für effiziente Online-Kommunikation

Social Network Marketing ist seit Monaten in aller Munde. Aber wie können Sie Online- Plattformen systematisch zur Steigerung Ihres Umsatzes, Ihres Bekanntheitsgrades und zur Erweiterung Ihrer Geschäftskontakte nutzen?

Gruppen in sozialen Netzwerken wie XING bedeuten einen Quantensprung im Online-Marketing.

Denn hier erfahren Sie von Gleichgesinnten und Experten, wie Sie ...

- 🏠 Ihr Marketing und Ihren Vertrieb für neue, zusätzliche Kommunikationskanäle fit machen,
- 🏠 Social Network Marketing erfolgreich mit Ihren konventionellen Marketing-Maßnahmen verknüpfen,
- 🏠 innovative Ideen in die Praxis umsetzen,
- 🏠 konsequent die Mechanismen der Social Media für Ihre B-to-B und B-to-C Kommunikation nutzen.

Profitieren auch Sie vom kostenlosen Erfahrungsaustausch unter Experten! Treten Sie jetzt gratis der XING-Gruppe „Social Network Marketing“ bei. Und erfahren Sie, wie Sie die Business-Plattform XING mit derzeit **über neun Millionen Kontakten** für Ihre Werbebotschaft nutzen können.



Seien auch Sie dabei – hiermit lade ich Sie kostenlos in die Gruppe ein!
www.xing.com/net/socialnetworkmarketing

3.3 Ratgeber PreSales Marketing – das Erfolgsprinzip für effiziente Vertriebsanbahnung mit Social Network Marketing am Beispiel XING

Erobern Sie neue Dimensionen hoch effektiver Vertriebsanbahnung und nutzen Sie über neun Millionen Kundenkontakte kostenfrei für Ihre Werbebotschaft!

Profitieren auch Sie von der Schubkraft des PreSales Marketing und pushen Sie durch systematisches Social Network Marketing Ihr Unternehmen an die Spitze!

Erfahren Sie, wie Sie ...

- 🏆 durch XING einfach und ohne finanziellen Aufwand Neukundenadressen generieren und Ihren Kundenstamm um ein Vielfaches multiplizieren,
- 🏆 Ihre Akquise mit minimalem Zeitaufwand automatisieren,
- 🏆 mit einfachen Strategien effizient Ihren Umsatz und Bekanntheitsgrad steigern,
- 🏆 ungenutztes Marketingpotenzial voll ausschöpfen,
- 🏆 Ihre klassische Kommunikation mit Social Network Media erfolgreich verknüpfen
- 🏆 direkte Beziehungen zu wichtigen Entscheidern aufnehmen und erfolgreich pflegen,
- 🏆 tägliche Arbeitsabläufe mit Hilfe versteckter Funktionen noch effizienter gestalten,
- 🏆 mit geldwerten Tipps ungeahnte Marketingerfolge erzielen.

Überlassen Sie Ihren Unternehmenserfolg nicht dem Zufall und pushen Sie Ihr Unternehmen mit der richtigen Strategie an die Spitze!

Lassen Sie sich die Chance nicht entgehen, Ihre Onlinepräsenz in bares Geld zu verwandeln! **Sichern Sie sich Ihren Expertenstatus und bestellen Sie schon jetzt eines der ersten Exemplare unter <http://www.presalesmarketing-praxisleitfaden.com>**



4 Über Nabenhauer Consulting

Träumen Sie von mehr Zeit, mehr Balance im Leben, aber gleichzeitig auch von mehr Umsatz und ungeahntem Erfolg – sowohl geschäftlich als auch persönlich? Anders als herkömmliche Beratungsunternehmen setzt Nabenhauer Consulting genau hier an und macht scheinbar widersprüchliches möglich.

Im Zentrum stehen dabei Sie. Als Mensch und als Unternehmer.

Mit wirkungsvollen, individuellen Lösungen richtet Nabenhauer Consulting Ihr Unternehmen vollständig nach Ihnen und Ihren Bedürfnissen aus. Nabenhauer Consulting führt Sie beratend Schritt für Schritt durch die Praxis zur nachhaltigen Verbesserung Ihrer persönlichen Work-Life-Balance. Und zeitgleich zu ungeahnten Geschäftserfolgen.

Mit kompromissloser Ehrlichkeit und sicherem Gespür für das Wesentliche. Mit revolutionären Methoden und Strategien, die Robert Nabenhauer, Gründer der Nabenhauer Consulting GmbH und selbst erfolgreicher Unternehmer, entwickelt hat und mit überragenden Resultaten in seinen Unternehmen anwendet.

Entscheiden Sie sich jetzt bewusst für mehr Lebensqualität und mehr Unternehmenserfolg!

Nabhauer Consulting gibt Ihnen gezielt die entsprechenden Erfolgswerkzeuge an die Hand. **Überzeugen Sie sich selbst: www.nabhauer-consulting.com**