

EXPERTEN-ANLEITUNG

Social Selling auf LinkedIn™ für B2B- Dienstleister

**Gewinne Deine Wunschkunden,
ohne einen Cent für
Werbung auszugeben.**

Optimiere KI gestützt dein
LinkedIn Profil mit unserer Schritt für
Schritt Experten-Anleitung

Stell dir vor, du bist B2B-Dienstleister und wirst als Expert:in in deiner Branche wahrgenommen. Du bekommst durchschnittlich 3 - 5 qualifizierte Leads pro Woche in deine Mailbox und bist bei deiner Zielgruppe omnipräsent. Du hast das ohne Werbebudget geschafft und bist durch die fehlenden Ressourcen nur auf einer Plattform aktiv. Genau das habe ich als Recruiting und HR Berater in meiner Nische auf LinkedIn geschafft. Dabei war mein Profil das Fundament für diesen Erfolg. In diesem Dokument möchte ich meine Erfahrungen der letzten Jahre mit dir teilen, wie du ein perfektes LinkedIn Profil erstellen kannst, um so einen Lead Magneten aufzubauen, welcher dir 3 - 5 qualifizierte Anfragen pro Woche bringt.

Warum machen wir das?

Ganz einfach. Wir möchten dir bei deinen ersten Schritten helfen, damit du nicht die gleichen Fehler wie ich machst und die richtigen Tools an die Hand bekommst. Es hat mich Jahre gekostet, all diese Informationen zusammenzutragen.

Gleichzeitig wollen wir dich auf die Social Selling Academy aufmerksam machen. Wenn du schnell Ergebnisse auf LinkedIn sehen möchtest und dir Jahrelanges ausprobieren ersparen willst, dann ist diese Ausbildung genau richtig für dich.

In kürzester Zeit zeigen wir dir wie du...

- 3 - 5 qualitativ hochwertige Leads pro Woche generierst
- wöchentlich ohne Werbebudget mindestens 10.000 Personen aus deiner Zielgruppe erreichst
- durch die gewonnene Reichweite dich als Expert:in felsenfest bei deiner Zielgruppe positionierst
- dein Unternehmen auf hohe fünf- bis sechsstellige Jahresumsätze bringst

Lass uns loslegen - Dein Perfektes LinkedIn Profil

Dein Profil ist mehr als nur eine Visitenkarte oder ein Lebenslauf. Es ist ein Spiegel deiner Persönlichkeit und User bilden sich darüber eine Meinung. Nutze diesen Umstand, um deine Geschichten zu erzählen, Vertrauen aufzubauen und nachhaltige Beziehungen zu knüpfen.

Ein professionell aufgebautes Profil auf LinkedIn bewirkt, dass Menschen, die mit dir in Kontakt geraten sich schnell ein Gesamtbild machen können. Je besser dein Profil gestaltet ist, desto öfter wirst du weiterempfohlen und bekommst Anfragen für deine Dienstleistungen.

Immer wieder werden wir dir auf zeigen wie du mit KI dein Profil optimieren kannst und 80% deiner Zeit beim Content verfassen sparen kannst.

Die drei wichtigsten Elemente jedes herausragenden LinkedIn Profils sind:

Profilfoto | Titelbild | Profil-Slogan



Lass uns zuerst diese drei Bereiche professionalisieren:

So optimierst du dein LinkedIn Profil mit Künstlicher Intelligenz & Chat-GPT

Du kannst jetzt schon viele LinkedIn Profil-Elemente mit künstlicher Intelligenz optimieren. Wie das geht erkläre ich dir in folgendem YouTube Video ausführlich:



Profilfoto

Das erste worauf Menschen bei deinem Profil schauen, ist dein Gesicht und somit Profilfoto. Beachte auch, dieses bei jeder Suche und jedem Kommentar dein Aushängeschild ist. Darüber bauen User Beziehung zu dir auf und erkennen dich wieder. 70% der User nutzen LinkedIn über mobile Plattformen, durch das Heranzoomen deines Gesichtes stellst du sicher, dass du auch dort gut erkennbar bist.



Folgende Punkte solltest du umsetzen:

- Professionelle und qualitativ hochwertige Aufnahme.
- Dein Gesicht sollte im Vordergrund stehen und relativ nahe herangezoomt sein. Auf dem Bild sollten deine Schultern nicht zu sehen sein.
- Freundlicher Gesichtsausdruck, der einladend ist.
- Farblicher Hintergrund, um hervorstechen. Tools wie [Canva](#) und [remove.bg](#) helfen dir dabei.
- Werte dein Profilbild mit einem Farbring auf. Der kostenlose [Profil Pic Maker](#) hilft dir dabei.

Lerne mehr darüber, wie du ein sechstelliges Beratungsunternehmen über LinkedIn aufbauen kannst und wie du mit Social Selling deine Wunschkunden gewinnst.

FOLGE DAVORIN JETZT AUF LINKEDIN

Titelbild



Beim Titelbild kannst du kreativ sein. Achte darauf, dass dein Titelbild auch auf der mobilen Version gut funktioniert und wichtige Textpassagen nicht überlagert werden.

Du solltest folgende drei Punkte damit kommunizieren:

Autorität
Leadership
Social Proof

Solltest du aktuell keine Bilder von dir in unterschiedlichen Situationen haben, dann stelle sicher, dass man dein Wertversprechen gut lesen und erkennen kann. Platziere auch dein Logo prominent im Titelbild, dadurch wird der Branding-Effekt verstärkt.

Um all das zu erstellen, brauchst du keine Grafikerin, ich habe dir gemeinsam mit meiner Grafik ein paar Canva Vorlagen erstellt.

Einfach ein kostenloses Konto bei Canva erstellen und schon hast du Zugriff darauf:



[Titelbild Designs auf Canva](#)

Dein Profil-Slogan

Digital Recruiting | LinkedIn Strategie 📌 Mit Authentizität auf SoMe verkaufen und neue Talente begeistern | Social Media | Employer Branding | Social Selling | Storytelling | Beratung & Workshops

Der Profil-Slogan ist oft der zweite oder dritte Punkt mit dem sich deine Besucher:innen auf deiner Seite auseinandersetzen. Auch in den Suchergebnissen und Vernetzungsvorschlägen taucht er auf. Speziell die ersten 40 bis 60 Zeichen sind wichtig und sollten einen guten Überblick darüber geben, was du machst. Vermeide motivierende Sprüche, weil die Meisten auf LinkedIn nicht darauf reagieren. Sie wollen schnell erfahren, was du machst und ob du ihnen bei ihren Zielen helfen kannst.

Der gezielte Einsatz von Emojis in deinem Profil-Slogan ist eine Option. Dieser Abschnitt deines Profils sollte aus folgenden Elementen bestehen:

- **Deinem Titel**
- **Wertversprechen**
- **Keywords damit du in der LinkedIn Volltextsuche gefunden wirst**
- **Ich helfe Formel: "Ich helfe XYZ dabei XYZ Problem zu lösen"**
- **Wie Formel: "Wie du in X Zeit XY erreichst"**

Auch hier habe ich dir eine Vorlage gebaut, mit der du deinen Profil-Slogan entwickeln kannst. Ich wünsche dir viel Erfolg damit.



[Profil-Slogan Vorlagen](#)

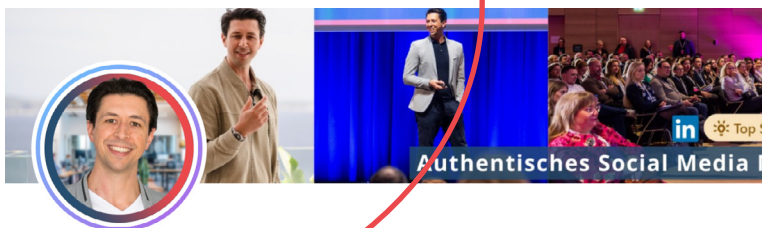
Auf LinkedIn gefunden werden - Suchoptimierung mit KI

Bevor du auf LinkedIn erfolgreich sein kannst, musst du sicherstellen, dass man dein Profil mit den passenden Keywords und Suchbegriffen findet. Wie du das mit der Unterstützung von Künstlicher Intelligenz (KI) und Chat-GPT machst, zeige ich dir in diesem Video.





Aussprache des Namens - Tonspur

Diese Funktion wurde von LinkedIn eingeführt, damit Menschen erfahren, wie man deinen Namen ausspricht. Gleichzeitig kann man sie auch als kurzen Pitch einsetzen.



Davorin Barudzija · 1.
 Top Voice LinkedIn-Strategie | Digital Recruiting | Speaker | 🏆 Mit Authentizität auf SoMe verkaufen und neue Talente begeistern | Social Media | Employer Branding | Top Social Selling Voice | Storytelling |

 Social Selling Academy
 Technische Universität Wien

Auf diese Funktion kannst du nur über die Mobile App zugreifen. Klicke dazu auf den Stift rechts oben unter deinem Titelbild.

Für die Aufnahme hast du 10 Sekunden Zeit. Nutze diese, um dich kurz vorzustellen und einen Call to Action zu platzieren. Um die Tonspur aufzunehmen, benötigst du kein externes Mikrofon. Es reicht das Mikro deines Handys.

Bevor du die Tonspur aufnimmst, sprich sie ein paar Mal vor und achte darauf, dass du deutlich und in normaler Geschwindigkeit sprichst.

Ich bin kein großer Fan in der Tonspur zu verkaufen. Viel lieber kommuniziere ich hier meine Passion. Entscheide selbst welche Version am besten zu dir passt. Dazu habe ich dir eine Vorlage erstellt, mit der du schnell und zuverlässig deine Tonspur entwickeln kannst.



[Aussprache des Namens Tonspur Vorlage](#)

Hier ein mögliches Drehbuch für deine Tonspur

- 1 Herzlich Willkommen auf meinem Profil
- 2 Wertversprechen, „Ich stehe für ...“, „Ich beschäftige mich mit ...“, Ich helfe [Zielgruppe] [Problem] zu lösen
- 3 Einen Call to Action: Nachricht, Vernetze dich mit mir, Folge mir

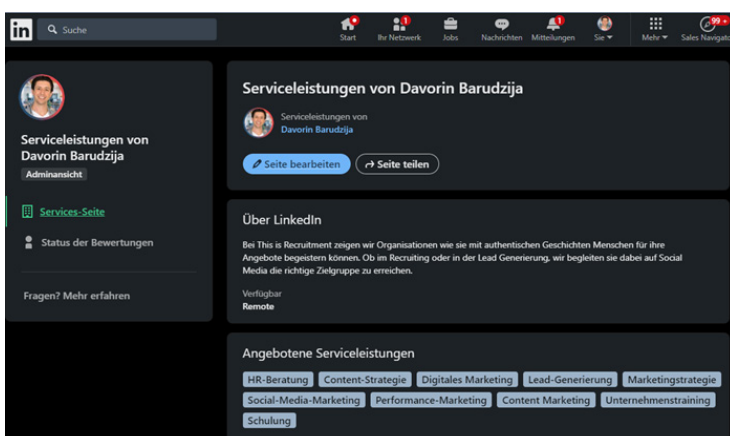
Serviceleistungen

Stell dir vor, du könntest LinkedIn exakt sagen, was deine Serviceleistungen als Berater:in sind? Das kannst du und dadurch machst du es deiner Zielgruppe um einiges leichter, dich zu finden. Außerdem professionalisierst du dein Profil, weil Besucher:innen sofort erkennen, wie du sie unterstützen kannst.

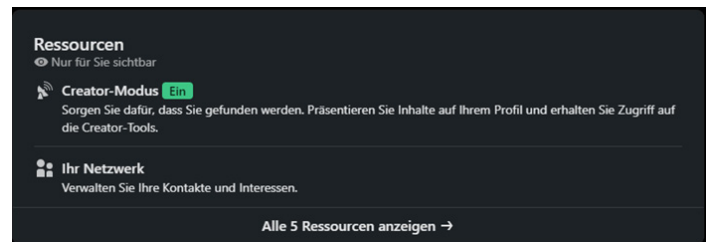
Diese Funktion ist ein wenig versteckt. Aber keine Sorge, wir helfen dir dabei, diese zu finden.

- Klick auf den Button "Offen für" und dann auf "Serviceleistungen".
- Hier kannst du jetzt mehr über deine Serviceleistungen angeben.
- Such dir die vorgegebenen Kategorien aus, die zu deinem Unternehmen passen.
- Füge Bilder hinzu, um das Vertrauen zu steigern.

Deine Serviceleistungen-Seite sollte dann so aussehen:

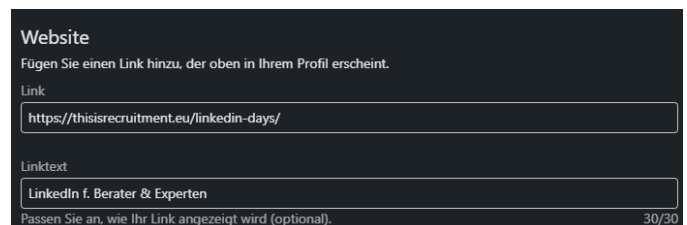


Creator-Modus - Wie du mehr Menschen auf deine Webseite bringst



Ja, du möchtest in deinem Profil den Creator-Modus aktivieren. Dadurch werden aktuell ein paar deiner Elemente in deinem Profil umgeschichtet. Das ist aber nicht entscheidend. **Viel wichtiger ist, dass du dadurch einen Call-to-Action Button direkt unter deinem Profil-Slogan positionieren kannst.**

Drücke dazu auf das *Stift Symbol* rechts direkt unter deinem Titelbild. Scrolle bis ganz nach unten. Du siehst folgende zwei Felder:



Hier möchtest du Value liefern. Deine Zielgruppe soll nach dem Klick auf deinen Link, sofort Mehrwert bekommen. Ein Freebie, ein kostenloses Event oder ein Webinar. Die Möglichkeiten sind grenzenlos.

Achte darauf, dass der Linktext mit seinen 30 Zeichen deine Zielgruppe neugierig macht, um drauf zu klicken.

HIER KANNST DU DIR MEINE SEITE ANSEHEN

Info Bereich

Im Info Bereich kannst du dich, deine Dienstleistungen und dein Unternehmen ausführlicher vorstellen. Du hast insgesamt 2.600 Zeichen Platz. Besonders am Anfang sollte dein Text kurz und simpel sein. Mit der Zeit kannst du diesen erweitern. Folgende Strukturen können wir dir empfehlen:

STRUKTUR 1

Kurze Story | Was ich mache? | Fragen/Probleme die ich löse | Call to Action

STRUKTUR 2

Kreativer Hook – Einstieg | Social Proof (Unternehmen, Podcast, YouTube, usw.) | Wer sind meine Kund:innen | Du willst Aussagen | Call to Action

STRUKTUR 3

Was wir machen | Dienstleistungen | Call to Action oder Wie kann man dich erreichen

STRUKTUR 4

Pitch | Auf Zielgruppe eingehen | Problem | Why | Ansatz | Dienstleistungen | Call to Action



Auch hier habe ich dir Vorlagen erstellt, an denen du dich orientieren kannst. Du findest sie [hier](#).

Im Focus Abschnitt

Hier kannst du Links, Bilder, Videos, erfolgreiche Beiträge und Artikel veröffentlichen. Die Mischung macht es aus. Zeig deinen Besucher:innen über welche Inhalte du schreibst und wo sie dich im Internet finden. Den "Im Fokus" Abschnitt fügst du über den Button Profil Ergänzen unter der Kategorie Empfohlen hinzu.

Berufserfahrung

Ein Bereich in dem du viel Vertrauen aufbauen kannst. Beschreibe deine berufliche Reise und erzähle den interessierten Usern wie dein Werdegang ausgesehen hat und vor allem, zu welchen Ergebnissen du beitragen konntest. Erzähle deine Geschichte aus persönlicher Perspektive. Das erzeugt Vertrauen und macht dich nahbar. Unterstreiche dies mit Links, Bildern und Videos. Das Unternehmenslogo kannst du nur verlinken, wenn das Unternehmen eine Unternehmensseite hat. Diese kannst du kostenlos über die Option rechts oben Mehr - Unternehmensseite erstellen einrichten.

Ausbildung, Ehrenamt, Bescheinigungen und Zertifikate

Auf deinem Profil erzählst du uns von deinem Werdegang. Natürlich kreieren diese Kategorien ein stimmiges Bild von dir. Lade deine Zertifikate hoch, schließe LinkedIn Kurse ab und erzähle deinen Besucher:innen in welchen Ausbildungsstätten du dir dein Wissen angeeignet hast. Denk daran, alles was Vertrauen aufbaut und dein Know-how untermauert hilft. Du kannst diese Optionen mit dem Button "Profil ergänzen" hinzufügen.

Kenntnisse und Fähigkeiten

Hier empfehlen sich 5 bis 10 deiner wichtigsten Skills, ausgerichtet auf deine Zielgruppe zu platzieren. Die ersten 3 Skills sollten die wichtigsten sein. Basic Skills wie Microsoft Word usw. kannst du weglassen. Wenn du Personen um das Bestätigen deiner Fähigkeiten bittest, dann mach keine Tauschgeschäfte daraus.

Bitte deine besten Kund:innen um die Bestätigung deiner Kenntnisse oder dir eine Empfehlung zu schreiben. Du kannst ihnen in Bullet Points deine wichtigsten Themen zusammenschreiben oder eine Sprachnachricht schicken.

Eigene LinkedIn Domain erstellen

Auf deiner Startseite rechts oben findest du Öffentliches Profil Bearbeiten. Wiederum rechts oben unter Persönliche URL bearbeiten kannst du einen eigenen LinkedIn Domain Link erstellen. Damit stellst du sicher, dass Personen dich auch über Google leichter finden. Best Practice ist deinen Vor- und Nachnamen als Link anzugeben (<https://www.linkedin.com/in/davorin-david-barudzija/>).

Wenn deine Personal Brand mit einem bestimmten Thema verknüpft ist, dann kannst du dieses auch in die Domain packen, wenn diese URL noch frei ist.

Flieg mit uns - Die Social Selling Academy

Ein Experten-Profil zu haben, ist das richtige Fundament, um LinkedIn erfolgreich zu nützen.

Doch um regelmäßig Wunschkund:innen zu gewinnen braucht es mehr.

Eine erfolgreiche LinkedIn Strategie für Trainer:innen, Berater:innen und Expert:innen basiert auf vier Säulen.

Mindset

Positionierung Profil

Beziehung Netzwerk

Sichtbarkeit Content

Genau hier setzen wir mit der Social Selling Academy an.

Wir zeigen dir wie du schnell und effizient die wichtigsten Strategien auf LinkedIn so einsetzt, dass du:

- Planbar Wunschkunden:innen gewinnst und dadurch jährlich hohe fünfstellige Beträge erwirtschaftest
- 3 - 5 Anfragen pro Woche generierst
- Dich als Expert:in bei deiner Zielgruppe positionierst
- Durch relevanten Content wöchentlich min. 10.000 Menschen aus deiner Zielgruppe erreichst



Buch dir jetzt dein
Orientierungsgespräch und wir
finden gemeinsam heraus, ob die
Social Selling Academy zu dir passt:

JETZT ORIENTIERUNGSGESPRÄCH BUCHEN