

LinkedIn Days - Tag 2 - Deine Aufgaben

Hallo,

unglaublich! Der erste Tag war ein voller Erfolg! Großartig, wie viele von euch LIVE dabei waren!

Danke an alle, die mitmachen und besonders an alle, die selbst Feedback geben! Ich glaube fest an Karma und dass sich diese Einsatzbereitschaft auszahlen wird. DANKE

Lass dir unbedingt alle Fotos von deinem E-Mail Client anzeigen, sonst wird es schwer, die Inhalte zu verstehen.

Verpasse nicht das heutige Training 09h in unserem [exklusiven Zoom-Raum](#), wo ich genau erkläre, wie sich der SSI auf deine Reichweite auswirkt.

Too long to read

(Eine kurze Zusammenfassung der Inhalte)

Von Gestern

- Hole dir deinen persönlichen [LinkedIn-Potenzial-Check Formular](#) - Deadline heute 12h
- Optimierte weiterhin dein Profilbild, Titelbild, Profil-Slogan und hol dir Feedback.
- Poste deine Ergebnisse in [unserer exklusiven LinkedIn Gruppe](#).

NEUE Aufgabe

- Baue dein Netzwerk möglichst homogen auf.
- Wähle deine Branche und die Positionen aus, die du hinzufügen möchtest.
- **Gewinne erste Leads mit diesen Social Selling Methoden**
- **Steigere deinen SSI** - Wenn du zufrieden bist: Vernetze dich mit mir, bestätige meine Skills auf LinkedIn und schreib mir eine kurze Empfehlung.
Hier geht es zu [meinem Profil](#) - Wenn du das machst, steigere auch deinen SSI

Ausblick

- Wir sehen uns LIVE beim 09h Training in unserem [exklusiven Zoom-Raum](#)
- Um 18:00h beim Live Q&A zeige ich dir **eine Social Selling Methoden**, mit der du schon diese Woche erste Termine vereinbaren kannst.

Erweitere aktiv dein Netzwerk auf LinkedIn

Auf LinkedIn hast du die einzigartige Möglichkeit, dein Netzwerk nicht nur passiv, sondern auch aktiv aufzubauen. Heute beschäftigen wir uns mit der aktiven Methode.

Es ist wichtig, dass dein Netzwerk homogen aufgebaut ist. D.h. der große Teil deiner Follower*innen sollte aus deiner Wunschzielgruppe stammen. Das führt dazu, dass dein Content Personen ausgespielt wird, für welche die Informationen interessant sind. Wenn deine Beiträge gut gemacht sind (darauf gehen wir in der Social Selling Academy ein), erzeugen sie Interaktionen und du bekommst mehr Reichweite und Anfragen für deine Angebote. "This is where the magic happens." Es ist unglaublich, welche Wunder nach einer Zeit anfangen zu passieren.

Ich weiß, das ist nicht immer sofort klar und es dauert seine Zeit, aber vertrau mir hier. In der 09:00h LIVE Session werde ich näher darauf eingehen.

Lass uns an die Arbeit gehen und die ersten Schritte setzen, um dein starkes digitales Netzwerk aufzubauen.

Aufgabe 1 - Digitaler Netzwerkaufbau

Seine ersten Follower aufzubauen ist eine Routinearbeit, die du jeden Tag machen solltest. Du kannst pro Woche 200 Personen in dein Netzwerk einladen. Auf fünf Arbeitstage aufgeteilt sind das 40 Personen pro Tag. Achtung, ich spreche hier vom aktiven Netzwerkaufbau, dieser ist besonders zu Beginn wichtig. Der passive Netzwerkaufbau würde diesen Rahmen sprengen.

Es kann sein, dass LinkedIn deine Vernetzungsversuche schnell unterbindet. Das liegt an deiner vorherigen LinkedIn Nutzung und ob du eine bezahlte Version von LinkedIn hast.

Hinweis, Kund:innen der Social Selling Academy bekommen 2 Monate kostenlos die LinkedIn Premium Version.

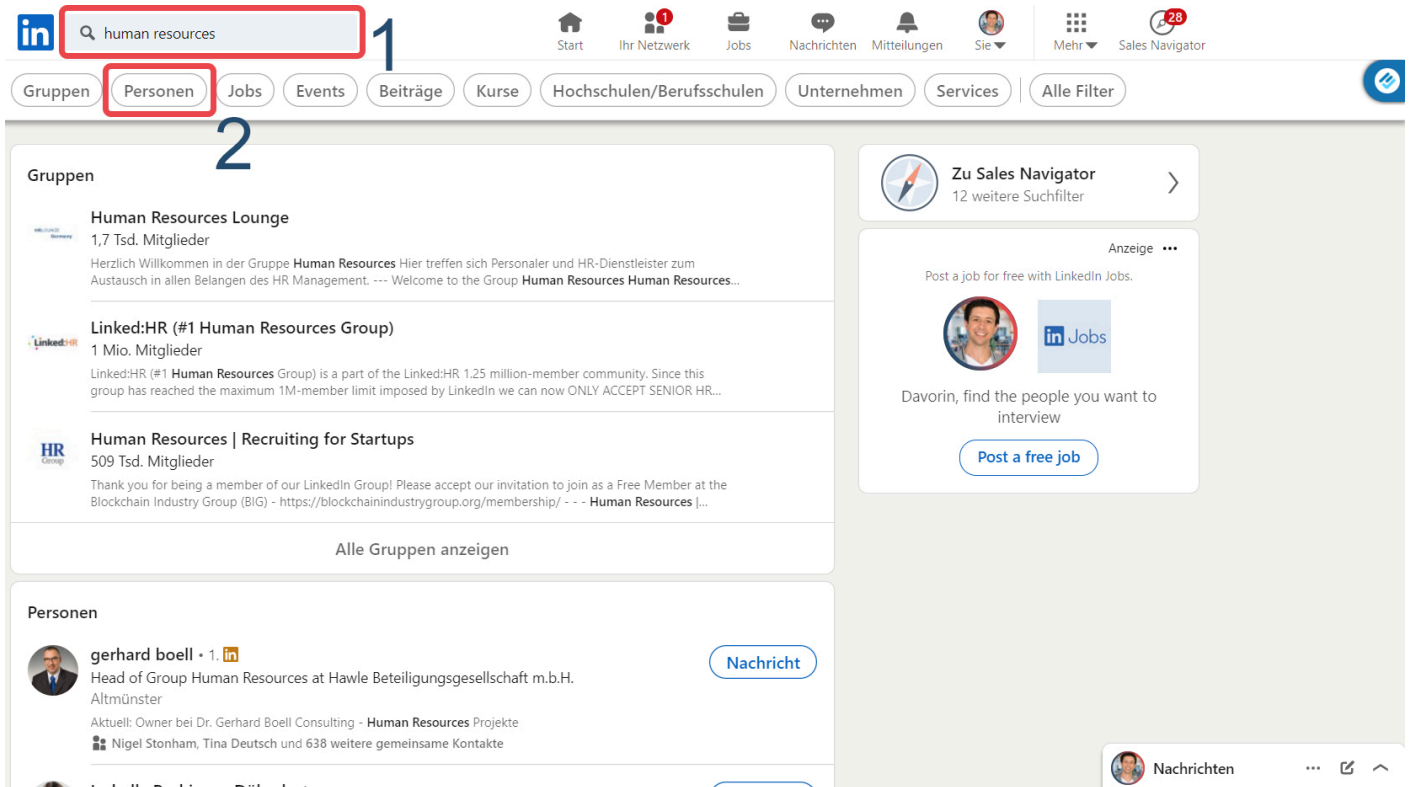
Richte dir eine Routine ein, bei der du einmal täglich die von dir gewünschte Anzahl von Personen in dein Netzwerk einladest. Wie viele das sind und wann du das machst, bleibt dir überlassen.

Wichtig ist, dass du daraus eine regelmäßige Routine machst.

Gehe dabei folgendermaßen vor:

Schritt 1 - Finde deine Zielgruppe

Links oben siehst du bei LinkedIn eine Suchleiste. Gib dort die Berufsbezeichnung deiner Zielgruppe ein. In meinem Fall Human Resource. Nachdem du auf ENTER gedrückt hast, siehst du folgendes Fenster. Kombiniere mehrere Berufsbezeichnungen mit einem OR, z.B.: *Human resource OR HR OR Personalwesen*

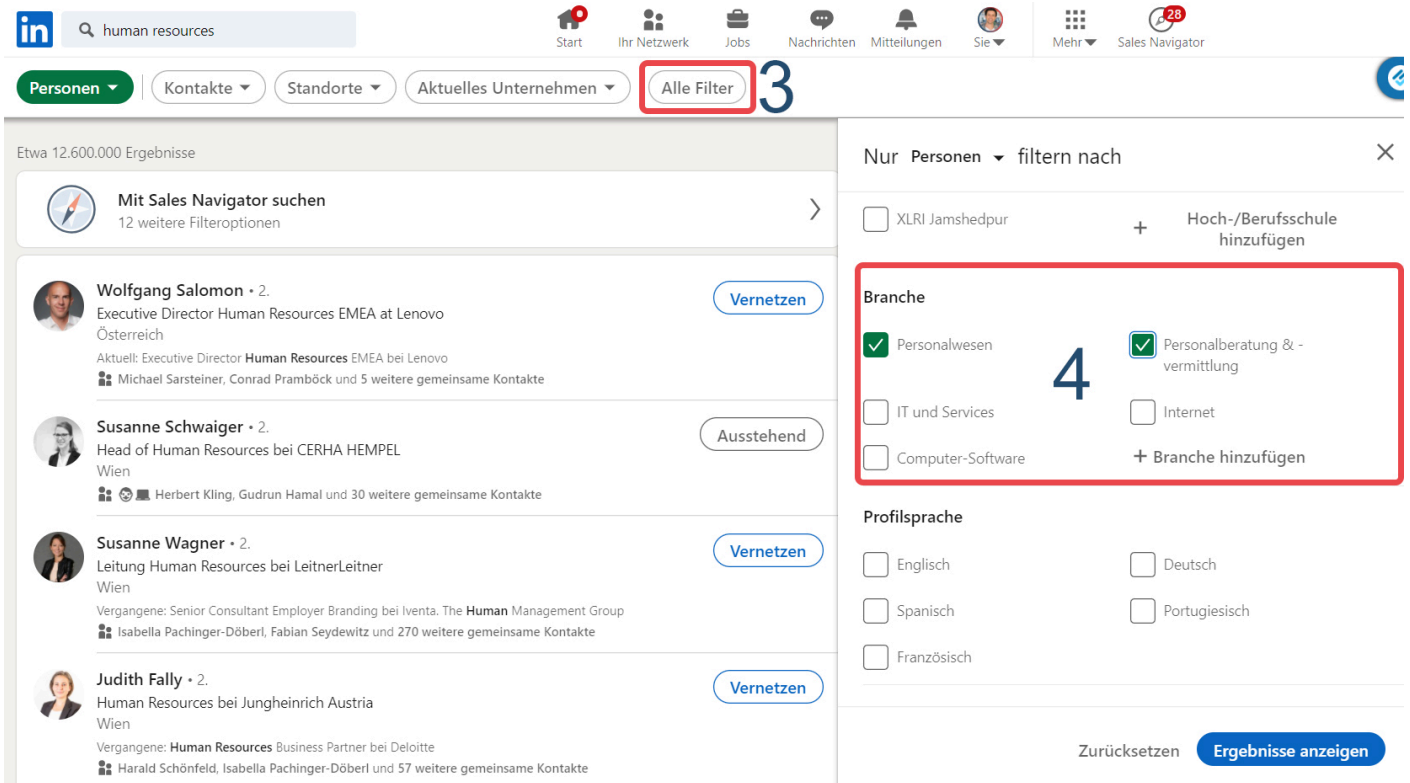


Klicke jetzt auf den Button Personen. Anschließend werden dir alle Personen auf LinkedIn angezeigt, die mit diesem Begriff in Verbindung stehen.

Schritt 2 - Definiere deine Branche

Als Nächstes wollen wir die Branchen deiner Zielgruppe auswählen. Klicke dabei auf den Button Alle Filter in der Filtersuchleiste rechts.

Ein separates Fenster öffnet sich. Scrolle dort bis zu dem Bereich Branche hinunter. Füge jetzt deine Branchen hinzu und wähle sie aus. Es können auch mehrere sein. Eine Liste von allen Branchen auf LinkedIn findest du [hier](#). Du solltest folgendes Fenster sehen:



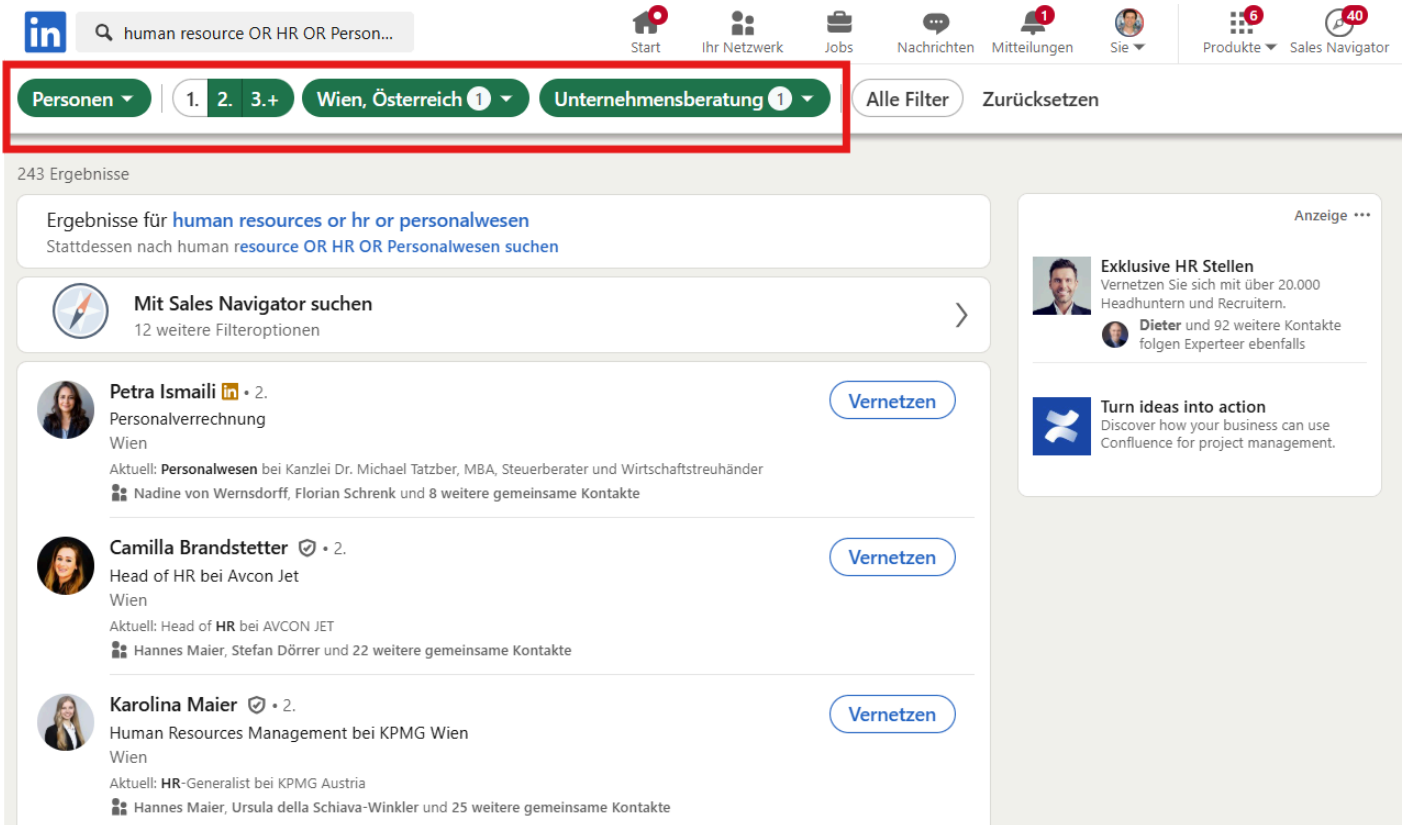
LinkedIn search results for "human resources". The "Alle Filter" button is highlighted with a red box and a large number "3". The "Branche" filter section is also highlighted with a red box and a large number "4", showing "Personalwesen" and "Personalberatung & -vermittlung" selected.

Schritt 3 - Gib die Position, den Standort und den Kontaktgrad deiner Zielgruppe an

Jetzt wird es besonders interessant.

Gib deinen Standort an und den Kontaktgrad 2. und 3. unter Kontakt an. Damit stellst du sicher, dass dir keine Personen aus deinem Netzwerk angezeigt werden. Beim Standort wähle am Anfang eine Stadt oder eine Region aus, du willst klein anfangen und in deiner Umgebung.

Du solltest folgende Ansicht haben:





in
Start Ihr Netzwerk Jobs Nachrichten Mitteilungen Sie Produkte Sales Navigator


Personen | 1. 2. 3.+ | Wien, Österreich 1 | Unternehmensberatung 1 | Alle Filter Zurücksetzen


243 Ergebnisse

Ergebnisse für **human resources or hr or personalwesen**
 Stattdessen nach **human resource OR HR OR Personalwesen** suchen

 **Mit Sales Navigator suchen**
 12 weitere Filteroptionen

Petra Ismaili  • 2.
 Personalverrechnung
 Wien
 Aktuell: **Personalwesen** bei Kanzlei Dr. Michael Tatzber, MBA, Steuerberater und Wirtschaftstreuhänder
 Nadine von Wernsdorff, Florian Schrenk und 8 weitere gemeinsame Kontakte

Camilla Brandstetter  • 2.
 Head of HR bei Avcon Jet
 Wien
 Aktuell: Head of **HR** bei AVCON JET
 Hannes Maier, Stefan Dörrer und 22 weitere gemeinsame Kontakte

Karolina Maier  • 2.
 Human Resources Management bei KPMG Wien
 Wien
 Aktuell: **HR**-Generalist bei KPMG Austria
 Hannes Maier, Ursula della Schiava-Winkler und 25 weitere gemeinsame Kontakte

Exklusive HR Stellen
 Vernetzen Sie sich mit über 20.000 Headhuntern und Recruitern.
Dieter und 92 weitere Kontakte folgen Experteeer ebenfalls

Turn ideas into action
 Discover how your business can use Confluence for project management.

Sollte deine Suche nicht spezifisch genug sein, kannst du wieder auf *Alle Filter* gehen und ganz unten bei *Position* Bezeichnungen eintippen, um die gesuchte Rolle herauszufiltern. Das sieht wie folgt aus:

Alle Filter Zurücksetzen

Nur Personen filtern nach

Portugiesisch

Offen für

Ehrenamt

Servicekategorien

Coaching & Mentoring Consulting

Führungskräftecoaching Führungskräfteentwicklung

Operations

Keywords

Vorname Nachname

Position Unternehmen

Hoch-/Berufsschule

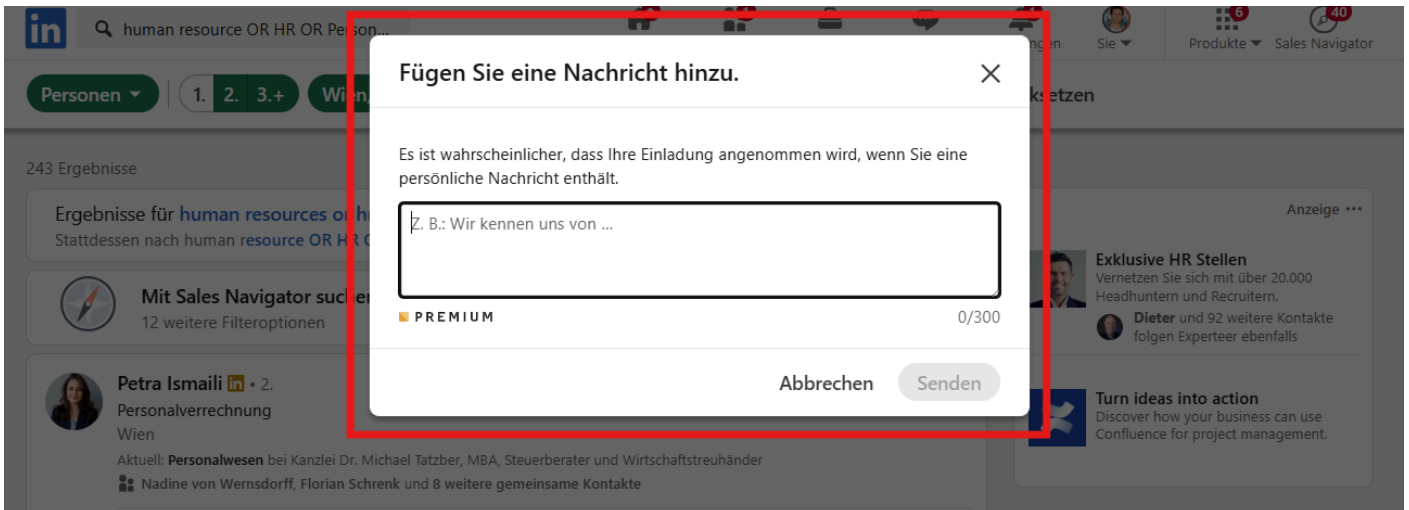
Zurücksetzen

Schritt 4 - Personen in dein Netzwerk einladen

Fange an Personen in dein Netzwerk einzuladen, indem du auf den Button Vernetzen klickst.

Du hast hier zwei Möglichkeiten. Entweder du ladest die Person mit einer Direktnachricht ein oder ohne. Nach meiner Erfahrung funktionieren beide Methoden, wobei du bei der Version *ohne Nachricht* danach aktiv sein musst, um eine Verbindung zu deinem Gegenüber aufzubauen.

Zu Beginn konzentrieren wir uns aber auf die Methode mit einer Erstnachricht. Folgendes Fenster solltest du sehen:



Die Nachricht sollte aus einer personalisierten und einer Standard Textpassage bestehen. Da wir Personen aus der gleichen Branche einladen, geht das relativ schnell. Innerhalb von 10 Minuten pro Tag solltest du 40 Personen hinzufügen können.

Du kannst folgende Vorlage verwenden:

Sehr geehrter/geehrte Herr/Frau [Nachnamen],

da wir beide in der [Branche] tätig sind, würde ich mich freuen, wenn wir uns hier vernetzen.

Ich versuche, jeden Tag meinem Netzwerk spannende Informationen und persönliche Erfahrungen zukommen zu lassen.

Mit freundlichen Grüßen
[dein Name]

Die Annahmquote bei dieser Nachricht ist besonders hoch. Denk daran, dass du ein perfekt optimiertes Profil haben musst, sonst sinkt die Annahmquote dramatisch.

Mit einem perfekt optimierten und positionierten Profil kannst du auch die Nachricht weglassen, weil dein Profil dich, dein Angebot und die Erklärung für deinen neuen Kontakt liefert, warum du dich mit ihr vernetztes.

Zurück zur Aufgabe:

Aufgabe Tag 2 - digitaler Netzwerkaufbau

Richte dir eine tägliche Routine ein, bei der du jeden Tag 40 Personen in dein Netzwerk einladest. Das bedeutet, du solltest heute bis zur Q&A Session um 18:00h, 40 Personen aus deiner Branche in dein Netzwerk einladen. Verwende die oben genannte Herangehensweise. Der Zeitaufwand sollte nicht mehr als 30 Minuten betragen.

© The Storytelling Company GmbH - Alle Rechte vorbehalten. Diese Inhalte dürfen nicht geteilt, kopiert oder in irgendeiner Form verkauft werden, ohne die schriftliche Genehmigung von Davorin Barudzija. Alle Verstöße werden rechtlich geahndet.

Damit vergrößerst du dein Netzwerk aktiv in deine Branche. Mit der Zeit sind das Tausende von potenziellen Geschäftspartnern, mit denen du in Verbindung trittst.

Tipp: Zeichne deinen Fortschritt auf. Also wie viele User du eingeladen hast und wie viele schlussendlich angenommen haben. Das ist ein zusätzlicher Motivationsschub, denn dadurch siehst du deinen Fortschritt über die Zeit.

Das sind deine Aufgaben für den heutigen Tag.

Leads und Termine über LinkedIn generieren

Du fragst dich jetzt bestimmt: "Davorin, wie generiere ich Leads und Termine über LinkedIn?"

Das verrate ich dir heute um 18:00h im LIVE, wenn ich dir eine unserer Social Selling Methoden aus der Social Selling Academy zeige. Verpasse das auf keinen Fall.

Wenn du erste Ergebnisse hast, dann poste sie in [unserer LinkedIn Gruppe](#)., damit wir dir Feedback geben können. **Sei hier nicht schüchtern, es gibt keinen Grund dazu.** Wir wollen uns alle weiterentwickeln und das geht nur, indem wir aus der Komfortzone austreten.

Um 09.00h gehe ich in unserem [Zoom-Raum](#) **LIVE** und werde diese und weitere Themen zum LinkedIn-Profil präsentieren. Sei dabei.

Um 18:00h gehen wir dann auf deine Fragen ein. Schreib dazu gerne in die Gruppe. Wir werden alles sammeln und deine Fragen beantworten.

Bis dahin Gutes Gelingen.

Dein Davorin und Team

Davorin

PS: Eine bitte hätte ich noch. Mittlerweile kannst du bestimmt gut einschätzen, ob mein Team und ich das Thema LinkedIn beherrschen. Ich würde dich um eine **kurze Empfehlung** auf LinkedIn bitten und die Bestätigung meiner **Skills**. Dazu musst du dich mit mir vernetzen oder mir folgen. Hier geht es zu [meinem Profil](#).

Der **große Vorteil für dich**, jedes Mal wenn du jemanden seine Skills bestätigst und eine kurze Empfehlung schreibst, steigt dein SSI.

Herzlichen Dank im Voraus.