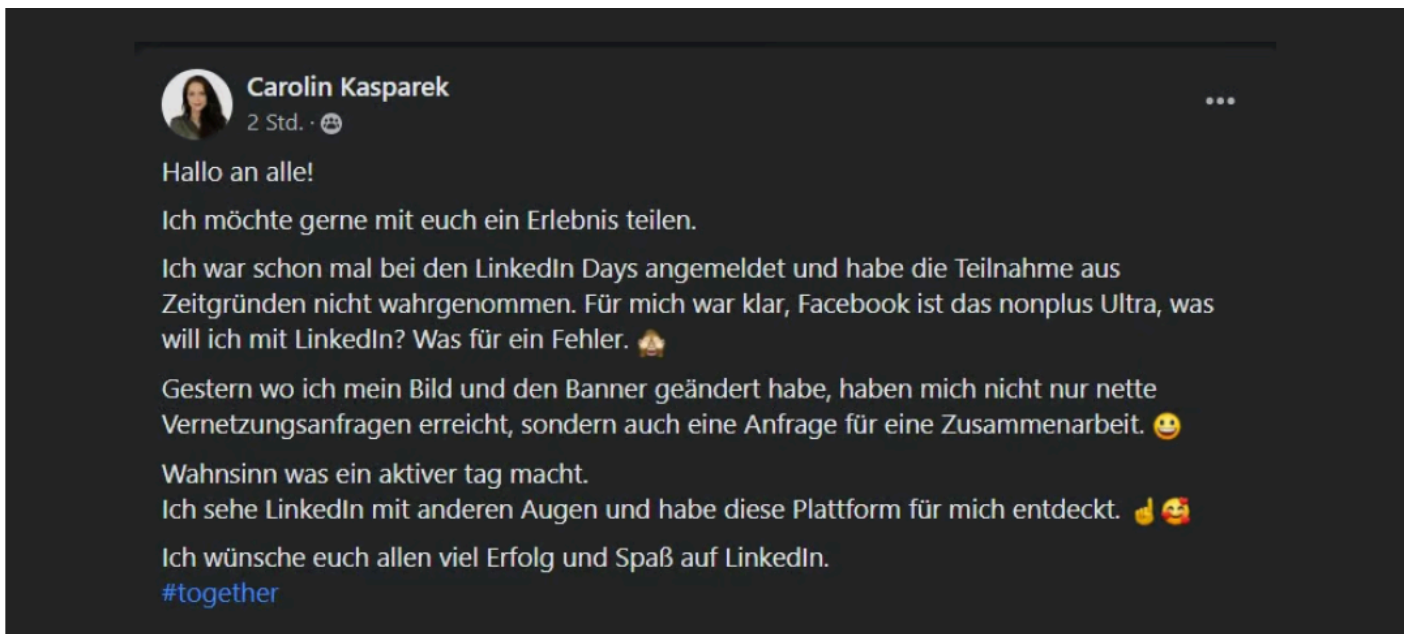


## LinkedIn Days - Tag 3 - Deine Aufgaben

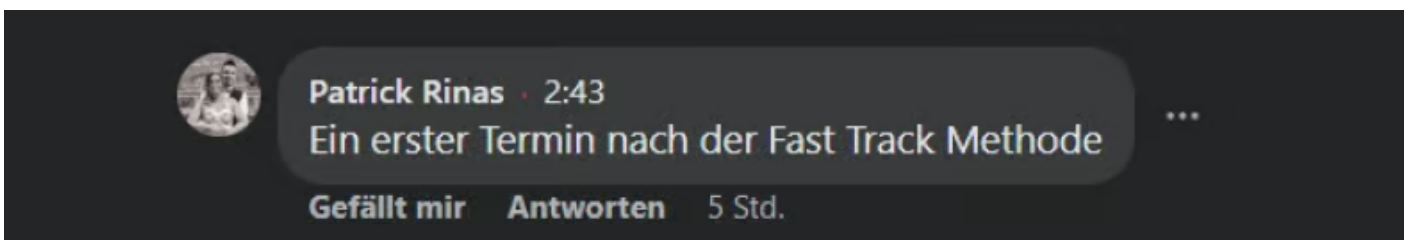
Servus,

jeder Tag ein neues Highlight. Die Community ist auch dieses Mal einfach nur fantastisch.

Lest euch diesen Erfahrungsbericht von Carolin durch, die bei den LinkedIn Days folgendes erlebt hat ...



Oder Patrick, der es geschafft hat, mit der Fast Track Methode schon einen ersten Termin zu vereinbaren.



Wenn ihr auch schon solche Ergebnisse habt, dann postet sie in die LinkedIn-Gruppe. Vielen Dank an alle, die mitgemacht haben und ihre Beispiele in die Gruppe gepostet haben.

## Letzter Tag der LinkedIn Days? Oder doch nicht? Lass es uns gemeinsam herausfinden!

Wir haben bis jetzt zwei essentielle Grundsteine auf LinkedIn gelegt. Doch damit du Ergebnisse siehst braucht es noch mehr.

Verpasse nicht das heutige Training 09h in unserem [Zoom-Raum](#), wo ich dir meine Top 10 Algorithmus Hacks aus 5 Jahren Erfahrung zeige.

### Too long to read

(Eine kurze Zusammenfassung der Inhalte)

#### Von Gestern

- Optimierte weiterhin dein Profilbild, Titelbild, Profil-Slogan und hol dir Feedback.
- Erstelle einen LinkedIn Filter und füge Personen zu deinem Netzwerk.
- Wende eine der Social Selling Methoden an, die ich gestern in der Feedback-Session vorgestellt habe.
- Poste deine Ergebnisse in [unserer LinkedIn Gruppe](#).

#### NEUE Aufgabe

- Sicher dir ein Orientierungsgespräch für die Social Selling Academy und lass uns den begonnenen Weg gemeinsam weitergehen - [Jetzt unverbindlichen Termin sichern](#)
- Such dir drei Content-Themen über die du schreiben möchtest
- Schreibe für jedes Thema einen Hook der neugierig auf die Inhalte macht
- Verfasse einen Post auf LinkedIn und veröffentliche ihn
- Mach einen Screenshot von deinem Beitrag und veröffentliche diesen in der [LinkedIn Gruppe](#)
- Du bekommst von uns und der Community Feedback auf deine Inhalte

#### Ausblick

- Wir sehen uns LIVE beim 09h Training in der FB-Gruppe -> Top 10 Algorithmus Hacks
- Um 18:00h beim Live Q&A zeige ich dir **die aktuell erfolgreichsten LinkedIn-Content-Formate**

## Verkaufe mit deinem LinkedIn Content

Viele glauben, dass LinkedIn-Content unbedingt viral gehen muss, um etwas zu bringen.

Falsch gedacht. Es geht nicht um Masse – es geht um Klasse.

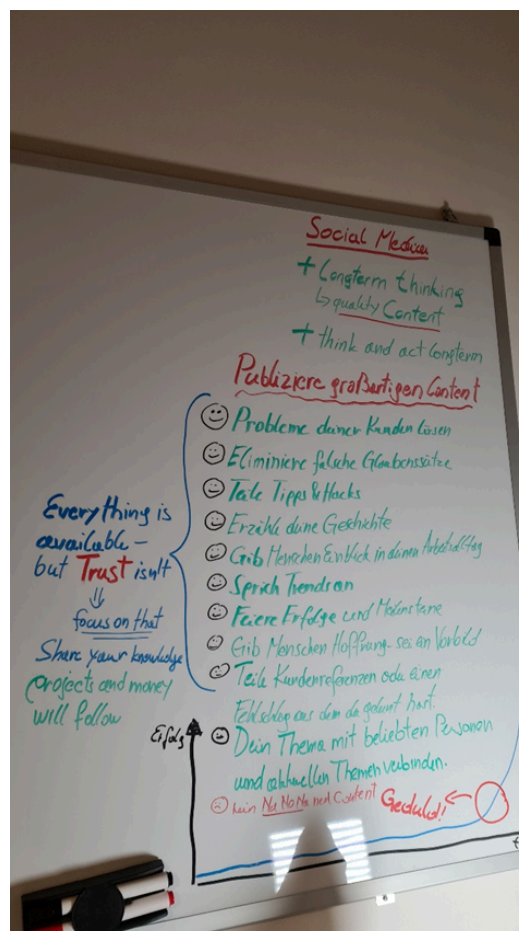
Deine Zielgruppe will nicht zugespammt werden oder was verkauft bekommen, sie will *expertise sehen und sich dafür dann entscheiden*.

Und dafür brauchen sie Vertrauen.

LinkedIn ist eine Plattform voller Expert\*innen – hier zählt, **wer du bist und was du kannst**. Dein Content ist dein Schaufenster, dein Aushängeschild, deine Bühne.

Zeig, was du drauf hast. Nicht laut, sondern relevant. Nicht für alle, sondern für die Richtigen.

Wenn es um LinkedIn Content geht, war dieses Bild hier mein Leuchtturm, welches mich jahrelang begleitet hat. Es hat mir gezeigt, worauf es ankommt und was wirklich wichtig ist. Dazu mehr im heutigen LIVE Training um 09:00h in der LinkedIn-Gruppe



## Wie muss ich Content verfassen, der meine Zielgruppe anspricht?

Wie schreibt man eigentlich Content, der *nicht nur gut aussieht*, sondern auch Reichweite bringt? Ganz einfach – mit einem klaren Plan. Jedes mal wenn ich einen Beitrag verfasse, folge ich diesem Plan:

- 1 **Starte mit Themen, die deine Zielgruppe wirklich interessieren.** Frag dich: Worüber sprechen sie? Welche Probleme beschäftigen sie?
- 2 **Kenne dein Ziel.** Willst du Vertrauen aufbauen? Aufmerksamkeit? Leads? Jeder Post braucht ein klares Ziel – sonst ist es nur Rauschen.
- 3 **Schreib eine Copy, die fesselt.** Der erste Satz ist dein Türöffner. Mach neugierig. Lass den Leser denken: „Das muss ich mir genauer anschauen.“ Setze Storytelling ein, liefere Mehrwert in jedem Post.
- 4 **Dein Creative muss knallen.** Ob Bild, Grafik oder Video – es muss auffallen. Wenn dein Beitrag übersehen wird, war's das. Das Creative fängt die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe ein.
- 5 **Binde deine Leser\*innen aktiv ein.** Stelle eine Frage, gib eine Mini-Aufgabe oder ruf zu einer Handlung auf. LinkedIn ist keine Einbahnstraße.
- 6 **Und zu guter Letzt: Plan deinen Content.** Wer jeden Tag spontan postet, verliert den Fokus. Mit Planung bringst du Struktur in deinen Content – und Kontinuität bringt Reichweite.

Jeden dieser Punkte zu erklären, würde den Rahmen der LinkedIn Days sprengen. Das machen wir ausführlichst in der Social Selling Academy.

Ich möchte aber einen wichtigen Aspekt herausstreichen, der für enorme Reichweiten-Boost sorgt...

## Warum beim Copywriting der Hook das wichtigste Element auf LinkedIn ist?

Der wichtigste Part deines Beitrags ist **Der Hook**.

Denn auf LinkedIn entscheidet sich in den ersten Sekunden, ob jemand scrollt oder klickt. Und genau dieser Klick auf „...mehr“ bringt dir *bis zu 3x mehr Reichweite* als ein normales Like.

Warum? Weil LinkedIn merkt: „Ah, da ist jemand interessiert – das zeigen wir mehr Leuten.“

LinkedIn ist eine transparente Plattform und Menschen liken nicht so gern, wenn sie das Gefühl haben, dass der Vorgesetzte vielleicht sieht, mit welchem Content man interagiert. Der Klick auf „...mehr“ bleibt jedoch anonym.

Dein Hook ist also nicht einfach nur ein netter Einstieg. Er ist dein *Türöffner zur Sichtbarkeit*. Und im besten Fall geht er Hand in Hand mit deinem Creative – denn wenn beides stark ist, bleibt der Leser länger dran. Und genau das liebt der Algorithmus.

Denk an eine Zeitung. Was machst du zuerst?

Du liest die **Überschrift**.

Dann die **Unterschrift oder den Vorspann**.

Und wenn dich beides catcht, liest du den ganzen Artikel.

Genauso läuft's auf LinkedIn.

Der Hook ist deine Überschrift. Das Creative ist dein Bild dazu. Wenn beides zusammen Neugier weckt, dann bleibt dein Leser – und aus dem Leser wird vielleicht bald ein Kunde.

## **Folgende Hook-Arten kannst du dabei einsetzen:**

Es gibt nicht den einen perfekten Hook – aber es gibt verschiedene Arten, wie du deine Leser\*innen sofort packst. Hier sind vier der effektivsten:

### **Sprich deine Zielgruppe direkt an:**

Statt allgemein zu schreiben, sag ganz klar, wen du meinst. Beispiel: „Bist du Berater und gewinnst deine Kunden noch über Empfehlungen?“ – boom, die Zielperson fühlt sich sofort gemeint.

### **Stell eine spannende Frage:**

Fragen wecken Neugier. Sie brechen das Muster. Frag etwas, das zum Nachdenken anregt – „Wusstest du, dass du auf LinkedIn verkaufen kannst, ohne zu pitchen?“

### **Überrasche mit etwas Unerwartetem:**

Brich mit der Norm. Schreib etwas, das keiner erwartet hätte. Zum Beispiel: „Ich habe einen Post gelöscht – und dadurch 3 neue Kunden gewonnen.“ – das zieht sofort Aufmerksamkeit.

### **Erzähl eine spannende Geschichte:**

Menschen lieben Stories. Starte mit einem Moment, einem Konflikt oder einer Wendung. „Letzte Woche bin ich fast aus einem Zoom-Call geflogen – weil ich zu ehrlich war ...“ – und schon willst du wissen, wie es weitergeht.

Bevor ich dir deine heutige Aufgabe erkläre, möchte ich dich auf etwas aufmerksam machen. Wir haben in den letzten 3 Tagen unglaubliche Fortschritte gemacht...

- Wir haben dein Profil optimiert.  
Wir haben dir gezeigt, wie du eine LinkedIn Suche erstellst, die deine Zielgruppe anzeigt.
- Wir haben dir gezeigt, wie du mit Social Selling deine ersten Termine generieren kannst.
- Und wir haben angefangen einen reichweitenstarken Beitrag zu schreiben, der dir Anfragen bringen wird.

Aber wir haben erst angefangen und es gibt noch so viel mehr zu lernen und umzusetzen.

**Ich will, dass du erfolgreich bist.**

**Ich will, dass du Social Selling auf LinkedIn effizient einsetzt, um darüber Kunden zu gewinnen und deinen Traum wahrwerden zu lassen.**



**Und hier ist die Krux.** Damit das möglich ist, braucht es mehr und wir hatten viel zu wenig Zeit bei den LinkedIn Days, um wirklich individuell auf deine Situation einzugehen und einen auf dich maßgeschneiderten Prozess aufzubauen.

Ich bin wirklich stolz, euch die **Social Selling Academy** im heutigen Training und der Q&A Session im Detail vorzustellen.

### **Was ist die Social Selling Academy?**

Ein kurzer Teaser: Die Academy **ist viel mehr als** ein Kurs oder eine Ausbildung.

In 3 bis 4 Monaten zeigen wir dir, wie du dich und dein Unternehmen felsenfest bei deiner Zielgruppe positionierst, 3 - 5 B2B Termine pro Woche generierst und eine Marke kreierst, welche dir konstante B2B-Aufträge bringt.

Mit Trainings, LIVE-Coachings und einem 1:1-Beratungsansatz begleiten wir dich dabei, deinen LinkedIn Auftritt zu perfektionieren und dein Beratungsunternehmen auf das nächste Level zu bringen.

Und das alles in kurzen Trainings-Impulsen, so dass du die Ausbildung bequem neben deinem "daily business" abschließen kannst.

## **Die Social Selling Academy ist aber nicht für alle geeignet.**

Mir ist es wichtig, dass die Teilnehmer das richtige Mindset haben. Ich sehe sie als eine logische Ergänzung zu den LinkedIn Days und sinnvoll für Alle, die verstanden haben, dass LinkedIn dich viel schnell und effizienter zu deinen beruflichen Zielen führt.

Wie du mit uns zusammenarbeiten kannst, zeige ich dir in der heutigen LIVE Session.

Für alle LinkedIn Days Teilnehmer\*innen haben wir ein besonderes Angebot:

Du bekommst nicht nur die Strategien – du bekommst auch *Sicherheit und Support*:

- **4 Wochen Testzeitraum** – Starte risikofrei und überzeuge dich selbst von der Qualität.
- **Ergebnisse statt mühsamer Aufbau** – Wir setzen für dich um, indem wir Done-with-you mit Done-for-you mixen
- **1:1 Business Session mit Davorin** im Wert von 1.000 € – persönlich, individuell, maximaler Impact.

## **Buch dir jetzt dein [kostenloses Orientierungsgespräch](#).**

Achtung, durch die hohe Nachfrage der LinkedIn Days und unsere begrenzten Ressourcen müssen wir das Angebot zeitlich begrenzen.

**Dieses Angebot gilt nur für Personen, die sich bis 20.02. ein Gespräch buchen und bis 28.02. bei uns starten.**

Und jetzt zurück zu deiner heutigen Aufgabe:

## **Aufgabe Tag 3 - Schrieb einen LinkedIn-Beitrag**

Such dir drei Content-Themen über die du schreiben möchtest

Schreibe für jedes Thema einen Hook, der neugierig auf die Inhalte macht

Wähle ein Thema und schreib einen Beitrag auf LinkedIn – aber diesmal mit vollem Fokus auf den **Hook**. Wähle eine der vier Hook-Arten von oben und probiere sie direkt aus.

Dieses [Dokument](#) wird dir dabei helfen.

Dein Ziel: Neugier wecken. Aufmerksamkeit bekommen. Leser\*innen zum Klicken bringen.

1. Wenn du fertig bist, veröffentliche den Beitrag auf LinkedIn
2. Mach einen Screenshot davon
3. Und poste ihn in unsere LinkedIn-Gruppe

Dort bekommst du **Feedback von unserem Team und der Community** – damit du von Mal zu Mal besser wirst. Kein Perfektionismus – einfach machen, teilen, lernen. Let's go!

Das sind deine Aufgabe für den heutigen Tag.

**Du fragst dich jetzt bestimmt: “Davorin, es gibt doch bestimmt mehr und was ist mit den Algorithmus Hacks die du uns versprochen hast?”**

Das verrate ich dir heute um 09:00h im LIVE, wenn ich dir meine Top 10 Algorithmus Hacks aus 5 Jahren Erfahrung zeige.

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 der LinkedIn-Gruppe LIVE** und werde diese und weitere Themen zu Social Selling auf LinkedIn 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: Wenn du überzeugt bist von unserer Arbeit und du B2B-Kunden über LinkedIn gewinnen willst, dann buch dir [jetzt dein kostenloses Orientierungsgespräch](#).

Ich verspreche dir, es wird sich für dich auszahlen.