



11 Tipps für Ihr erfolgreiches XING-Marketing

Informationen für die Nutzung von
**Deutschlands Business Networking-
Portal Nr. 1** als wirkungsvolle Marketing-
und Vertriebsunterstützung



11 Tipps für Ihr XING-Marketing

Über 14.200.000 Personen weltweit nutzen XING.
Davon mehr als 7.400.000 aus der DACH-Region.
Und über 66.000 XING-Gruppen gibt es.

Nutzen Sie schon dieses Potenzial?

Aber: Wussten Sie, dass Sie mit der richtigen XING-Marketing-Strategie Direktmarketing, Empfehlungsmarketing, Marktforschung, LEAD-Generierung, Kundenreaktivierung, PR, Online-PR, SEO und Messe-Marketing über XING effektiv nutzen können?

Nein?

Oder wissen Sie nicht, wie?

Dann wird Ihnen diese kleine XING-Tipps-Sammlung weiterhelfen. Alle hier aufgeführten Tipps stammen aus der Praxis und unterstützen Sie dabei, XING in der Zukunft wirkungsvoll als Marketing- und Vertriebs-Instrument zu nutzen.

Eine XING-Tipps-Sammlung von
v. S. ~ TRADE • Monierstraße 21 • D - 27404 Zeven
Telefon: +49 (0) 4281 – 7171950 • Telefax: +49 (0) 4281 – 7171951 • E - Mail: info@v-s-trade.de

11 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: Frühjahr 2014)

Die TOP 3 im XING-Ranking erreichen (Tipp 01)

Ein keyword-optimiertes XING-Profil bewirkt, dass Sie mit 1 bis 3 relevanten Keywords über die allgemeine Stichwortsuche unter den TOP 3 geführt werden. Ihr Vorteil: Sie werden von potenziellen Kunden viel besser gefunden.



The screenshot shows the XING search interface. At the top, there are filters for 'Mitglieder (1.675)', 'Jobs (3)', 'Gruppen (2)', 'Events (2)', and 'Unternehmen (20)'. Below this, a search bar contains the text 'Sie suchen nach: (Suchauftrag anlegen)' and 'Stichwörter: proalpha'. The results section shows 'Ergebnisse 1-10 von 300', sorted by 'Relevanz', with a view toggle set to 'Liste'. The first result is for 'Stefan Wallerath', an 'Inhaber / Interim-Manager & Projektleiter für ERP-Projekte (speziell proALPHA)'. To the right of the search results, there is a 'Suchergebnis verfeinern' section with a 'Kontaktgrad' filter set to 'Alle XING-Mitglieder'.

Anmerkung: Stefan Wallerath wird, wenn man in der allgemeinen Stichwortsuche „proAlpha“ eingibt, auf Position 1 gelistet.

TOP-Platzierungen bei Google erreichen (Tipp 02)

Mit einem optimierten XING-Profil erreichen Sie nicht nur in XING TOP-Platzierungen – dank des XING-Page-Ranks von 8 wird Ihr Profil auch in Google weit oben geführt. Also erstklassiges Suchmaschinenmarketing für Sie.

Kaum noch Kontaktsammler (Tipp 03)

Viele Profile in XING sind zu allgemein gehalten, was zur Folge hat, dass Sie oft nur von den Leuten Anfragen bekommen, die Sie gar nicht interessieren. Ist Ihr Profil dagegen zielgruppen-orientiert aufgebaut, reduziert sich die Anzahl der unerwünschten Kontakthanfragen deutlich.



The screenshot shows the 'Ich suche' section of the XING search interface. Below the search bar, there are four filter buttons: 'Aufträge', 'Kunden', 'Kontakte', and 'Kooperationen'.

Anmerkung: Mit den o.g. Angaben kann Sie jeder kontaktieren – mit der Folge, dass vor allen Dingen MLMler und Kontaktsammler Sie mit Kontakthanfragen und PNs überschütten.

Bitte keinen Bauchladen (Tipp 04)

Auf XING sind Experten und Spezialisten gefragt, jedoch keine Bauchladen. Wer alles kann, hat keine Alleinstellungsmerkmale und ist quasi unvermarktbar.

11 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: Frühjahr 2014)

Bitte nicht zu aufdringlich (Tipp 05)

Zwar lässt sich in XING hervorragend Marketing und Akquise betreiben - jedoch sollten Kontaktanfragen, Anschreiben und Co. speziell beim Erstkontakt zuerst auf die Themen Netzwerken und Austausch ausgerichtet sein. Bitte kein „Kauf mich“ - XING ist schließlich kein Marktplatz!



The screenshot shows a message from Lars Hesse, dated 05.09.2013, 11:53 Uhr. The message content is as follows:

Sehr geehrter Herr Füniger,

auf der Suche nach interessanten Gesprächs- und Kooperationspartnern aus Marketing und Werbung auf XING bin ich auch auf Ihr Profil gekommen.

Ich selbst habe mich mit den LAVA STUDIOS u.a. auf hochwertige Musikproduktionen für Film / Funk / Fernsehen / Kino / Werbung (Kunden u.a. ARD, Audi, MasterCard, Porsche) spezialisiert und freue mich hier immer über interessante Kooperationen und Projekte.

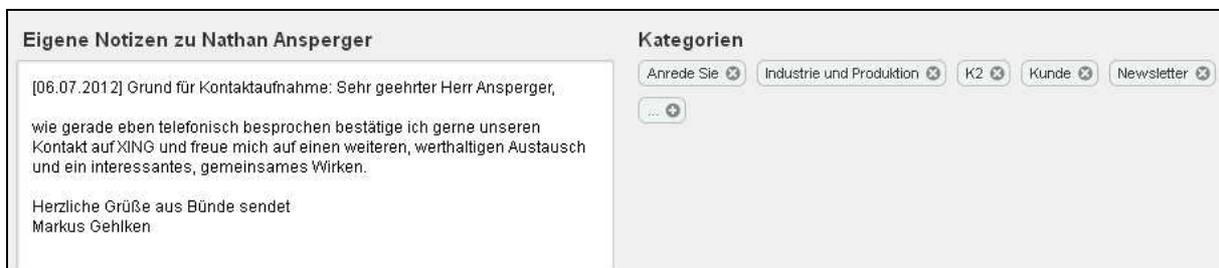
Sofern Interesse an einem Austausch oder einem weiteren Kontakt über XING besteht, freue ich mich auf eine Rück-Antwort. Ihnen noch eine erfolgreiche Woche wünscht

Lars Hesse

XING-Tags für den Überblick (Tipp 06)

Setzen Sie bei Ihren Kontakten Tags - z.B.

- PLZ (z.B. PLZ 50, PLZ 51, etc.)
 - Branchen (z.B. Industrie, Dienstleistungen, etc.)
 - Position (z.B. Einkauf, Logistik, Marketing, etc.)
 - Potenzial (potenzieller Kunden, möglicher Kunde)
 - Kontakt-Status (K1 = persönlich bekannt, K2 = telefonisch bekannt)
oder
 - Anrede (Anrede Du, Anrede Sie)
- ... dann können Sie gezielt ohne viel Zeitaufwand Ihr Netzwerk effektiv nutzen.



The screenshot shows the details of a message from Nathan Ansperger, dated [06.07.2012]. The message content is as follows:

Grund für Kontaktaufnahme: Sehr geehrter Herr Ansperger,

wie gerade eben telefonisch besprochen bestätige ich gerne unseren Kontakt auf XING und freue mich auf einen weiteren, werthaltigen Austausch und ein interessantes, gemeinsames Wirken.

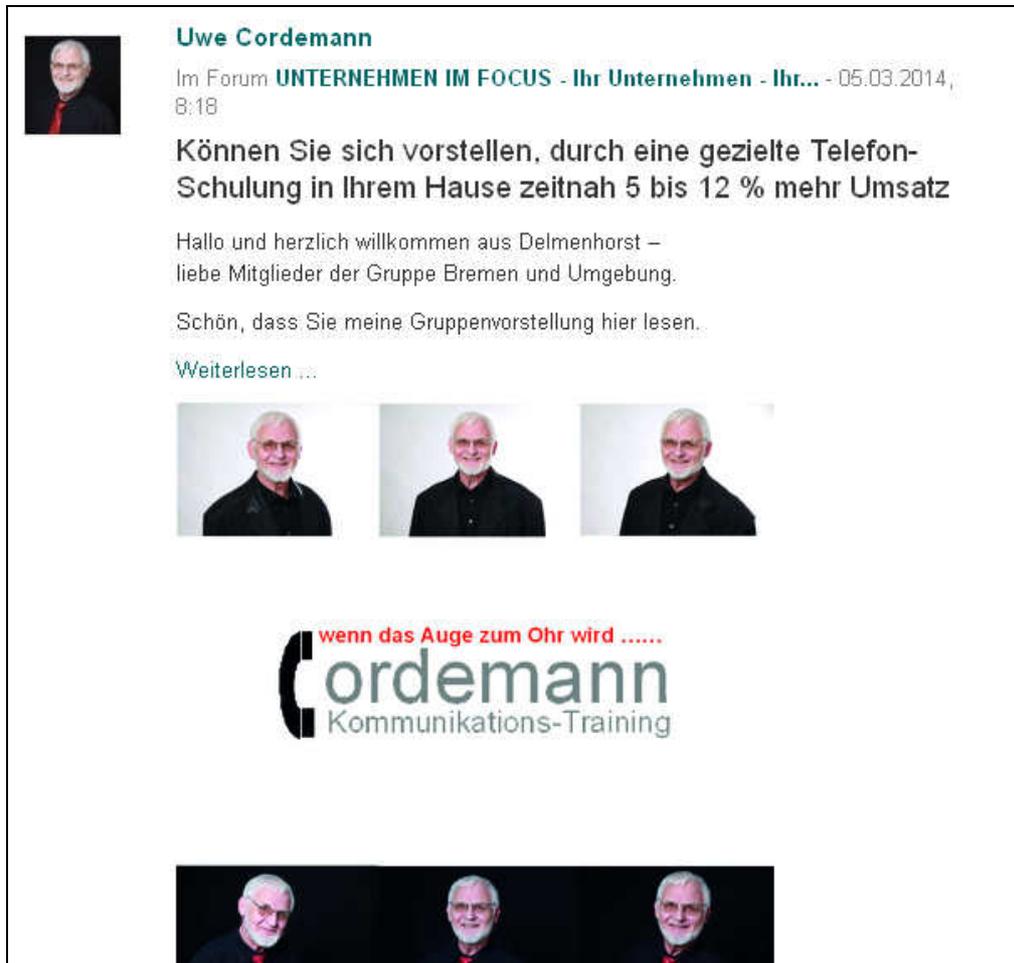
Herzliche Grüße aus Bünde sendet
Markus Gehlken

On the right side, there is a 'Kategorien' section with the following tags: Anrede Sie, Industrie und Produktion, K2, Kunde, Newsletter.

11 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: Frühjahr 2014)

Mehr Gruppen-Aktivität (Tipp 07)

„Wer schreibt, der bleibt.“ In den „neuen Gruppen“ können Sie jetzt auch Grafiken einbinden – und damit noch mehr Neugierde für Ihr Business wecken.



Uwe Cordemann
Im Forum **UNTERNEHMEN IM FOCUS - Ihr Unternehmen - Ihr...** - 05.03.2014, 8:18

Können Sie sich vorstellen, durch eine gezielte Telefon-Schulung in Ihrem Hause zeitnah 5 bis 12 % mehr Umsatz

Hallo und herzlich willkommen aus Delmenhorst – liebe Mitglieder der Gruppe Bremen und Umgebung.

Schön, dass Sie meine Gruppenvorstellung hier lesen.

[Weiterlesen ...](#)

wenn das Auge zum Ohr wird

Cordemann
Kommunikations-Training

Denn nur wer sich hin und wieder mit Gruppen-Artikeln in XING zeigt, generiert auch Profilbesucher als LEADS und erzielt gute Suchmaschinen-Platzierungen.



Klick auf Beitrag der Gruppe [Unternehmerforum OWL](#)

Klick auf Beitrag der Gruppe [B2B-Akquise und Marketing](#)

XING-Gruppen-Artikel sorgen für Profilbesucher – Ihre LEADS zum Nulltarif.

11 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: Frühjahr 2014)

Ihre Messeerfolge steigern (Tipp 08)

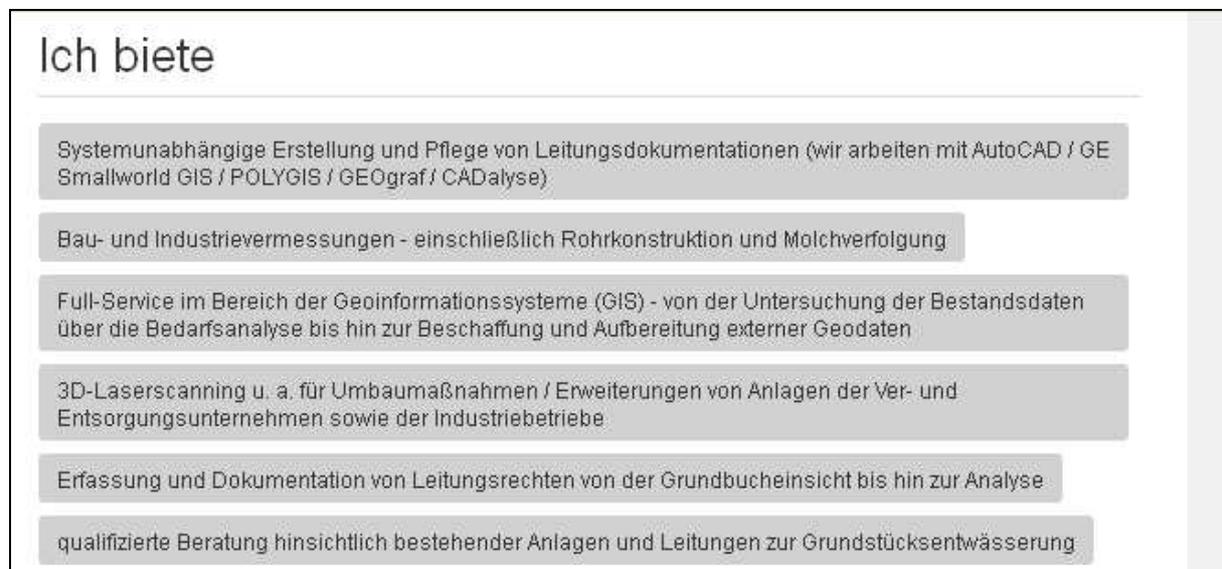
Mit einer gezielten Suche können Sie im Vorfeld einer Messe Interesse für Ihren Messestand generieren, für die Messe Termine mit relevanten Entscheidern vereinbaren und nach der Messe den Kontakt zu Messebesuchern halten.

Kunden zurückgewinnen (Tipp 09)

Über XING lassen sich ehemalige Kunden recherchieren, wiederfinden sowie Ansätze für eine erneute Kontaktaufnahme ermitteln und danach auch erfolgreich realisieren.

Ihre XING-Positionierung (Tipp 10)

Eine saubere Positionierung ist die Grundlage für ein erfolgreiches XING-Marketing. Dazu gehören die Schilderung von Alleinstellungsmerkmalen, klar definierte Zielgruppen sowie die Fokussierung auf 2 bis 4 Leistungsschwerpunkte.



The image shows a screenshot of a XING profile's 'Ich biete' (I offer) section. The title 'Ich biete' is at the top left. Below it, there are six horizontal bars, each containing a service description:

- Systemunabhängige Erstellung und Pflege von Leitungsdokumentationen (wir arbeiten mit AutoCAD / GE Smallworld GIS / POLYGIS / GEOgraf / CADalyse)
- Bau- und Industrievermessungen - einschließlich Rohrkonstruktion und Molchverfolgung
- Full-Service im Bereich der Geoinformationssysteme (GIS) - von der Untersuchung der Bestandsdaten über die Bedarfsanalyse bis hin zur Beschaffung und Aufbereitung externer Geodaten
- 3D-Laserscanning u. a. für Umbaumaßnahmen / Erweiterungen von Anlagen der Ver- und Entsorgungsunternehmen sowie der Industriebetriebe
- Erfassung und Dokumentation von Leitungsrechten von der Grundbucheinsicht bis hin zur Analyse
- qualifizierte Beratung hinsichtlich bestehender Anlagen und Leitungen zur Grundstücksentwässerung

Beispiel für eine saubere XING-Positionierung im Feld „Ich biete“ – hier werden konkret Zielgruppen und Leistungen im Rahmen in sich geschlossener Profilaussagen benannt.

Ein Business-Foto ist Pflicht (Tipp 11)

Um auf XING aktiv auf Entscheider zugehen zu können, ist ein seriöses und gutes Foto Pflicht. Neben dem Foto wichtig: eindeutige Aussagen im XING-Profil, vollständige Angaben im Lebenslauf sowie ein aktiviertes, informatives XING-Portfolio.

11 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: Frühjahr 2014)

Zahlreiche Marketing- und Werbe-Aktivitäten sind nur kurzfristig ausgelegt, ermöglichen aber selten die effektive Vermarktung rentabler Leistungen und sind zudem oftmals kosten-, zeit- und arbeitsintensiv sowie erfahrungsgemäss ohne messbare Erfolge / Resonanzen.

Daher legen wir Wert darauf, Ihnen nicht nur fast jegliche Arbeit abzunehmen, sondern Ihnen auch nach Möglichkeit nachweisbar zu mehr Resonanzen, einer stärkeren Nachfrage sowie der Gewinnung zusätzlicher Kooperationspartner, Interessenten, Aufträge und Kunden verhelfen.

In Zusammenarbeit mit erfahrenen XING-Marketing-Experten profitieren Sie von einem Full-Service, der Ihnen schon zeitnah nachweisbare Ergebnisse liefert.

Unser Tipp: Nutzen Sie zum Einstieg in das XING-Marketing unsere Spezial-Angebote auf der letzten Seite.

Ihr Ansprechpartner für weitere Fragen:

Udo von Salzen

v. S. ~ TRADE
Handel & Vertrieb
Monierstraße 21
D - 27404 Zeven

Telefon: +49 (0) 4281 - 7171950
Telefax: +49 (0) 4281 - 7171951
E - Mail: info@v-s-trade.de



v. S. ~ TRADE
Handel & Vertrieb

11 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: Frühjahr 2014)

Anfrage per FAX an die
04281 - 7171951
oder per E-Mail an
info@v-s-trade.de



Schaffen Sie sich die Basis für eine erfolgreiche Neukunden-Gewinnung über XING im Jahre 2014. Alle Angebote sind bis zum 30.12.2014 gültig.

Angebot 1 – Kostenloses Informations- und Analyse-Gespräch (20 bis 30 Minuten)

Sie wollen wissen, was für Sie auf XING möglich ist und wie gut Ihr aktuelles Profil ist? Unser XING-Marketing-Experte steht Ihnen nach Absprache für ein 20- bis 30-minütiges Informations- und Analyse-Gespräch zur Verfügung.

Angebot 02 – Erstellung eines XING-Marketing-Konzeptes

Erstellung eines über 80-seitigen Konzeptes zur erfolgreichen Vermarktung Ihrer Leistungen über XING – inkl. Unterstützung bei der Einstellung der Änderungen für nur **600,00 Euro zzgl. MwSt.**

Angebot 03 – Erstellung / Überarbeitung Ihres XING-Portfolios

Ihr individuelles XING-Portfolio für die effektive Darstellung Ihrer Leistungen auf XING für nur **300,00 Euro zzgl. MwSt.**

Angebot 04 – Umsetzung des XING-Marketings für 1-3 Monate

Selektion und Unterstützung bei der Kontaktierung von wöchentlich 30 bis 45 relevanten Entscheidern über Ihr XING-Profil – Preise:

- Setup-Gebühr: **200,00 Euro zzgl. MwSt.**
- 1 Monat für nur **450,00 Euro zzgl. MwSt.**
- 2 Monate für nur **800,00 Euro zzgl. MwSt.**
- 3 Monate für nur **1.050,00 Euro zzgl. MwSt.**

Ich möchte / Wir möchten gerne eines der o.g. Spezial-Angebote nutzen. Bitte nehmen Sie zeitnah zwecks weiterer Informationen Kontakt zu mir / uns auf.

Angaben zu Ihrer Person	
Firma	
Name	
PLZ + Ort	
Telefon	
Mobil	
E-Mail	
Homepage	
Beste Zeit für ein Telefonat	
Link zum XING-Profil	