



XING-Marketing-Optionen

v. S. ~ TRADE
Udo von Salzen
Monierstraße 21
D - 27404 Zeven

Akquise, Marketing, Recruiting

Ihre Möglichkeiten in XING

Im Rahmen eines qualifizierten und erfolgsorientierten XING-Marketings gibt es insgesamt **13 Optionen**, das eigene Business erfolgreich und wirkungsvoll über Deutschlands Social Media-Business-Portal Nummer 1 zu unterstützen. Diese sind:

01. Optimierung des eigenen XING-Profiles

Lassen Sie sich von den richtigen Kunden finden und verbessern Sie sich mit Ihren Kernkompetenzen in das TOP-10-Ranking bei XING.

02. Aufbau des Portfolios als Zusatz-Präsentation und Homepage auf XING

Nutzen Sie das Portfolio als Spezialisten-Homepage auf XING, die auch von Nicht-XING-Mitgliedern bei Google gefunden wird.

03. Gruppen-Aktivitäten für wirkungsvolle Öffentlichkeitsarbeit

Nutzen Sie die für Sie relevanten XING-Gruppen mit 1.000 bis 100.000 Mitgliedern für eine erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit.

04. Erfolgreiche Kontaktaufnahmen über XING

Nehmen Sie erfolgreich Kontakt zu relevanten Entscheidern auf – wahlweise per PN (Persönliche Nachricht) oder direkter Kontaktanfrage.

05. XING-Entscheider punktgenau für Sie selektiert

Sie wollen sich den Aufwand ersparen, die für Sie relevanten Entscheider zu selektieren? Wir übernehmen das für Sie! So sparen Sie sich **85 bis 95 %** des Arbeitsaufwands für die Selektion und Ansprache erstklassiger Entscheider ein – bei eigener Kontaktierung !!!

06. Mit einem XING-Artikel-Management als Experte überzeugen

Erstellung eines Artikel-Management-Systems, um mit ausgewählten Artikeln als Branchen- / Fach-Experte Entscheider auf sich aufmerksam zu machen.

07. Generierung von Sales-Leads über XING

Selektion von XING-Profilen und zusätzliche Aufbereitung dieser Profile mit weiteren Informationen von der jeweiligen Firmen-Homepage.

08. Online-PR kombiniert mit XING-PR

Erstellung und Veröffentlichung von Online-PR-Berichten – nach Veröffentlichung zusätzliche Verbreitung des Artikels über XING-Gruppen.

09. Aufbau einer eigenen XING-Gruppe

Planung, Beantragung und Einrichtung einer eigenen XING-Gruppe – inkl. Forenstruktur – optional mit Unterstützung bei den Gruppeneinladungen.

10. Erstellung eines XING-Gruppen-Newsletters

Erstellung einer HTML-Newsletter-Vorlage für einen Gruppen-Newsletter inkl. Textvorschlag, Newsletter-Struktur und Grafiken.

11. Personal-Recruiting über XING

Auswahl und Unterstützung bei der Ansprache von relevanten Fach- und Führungskräften

12. XING-Mitarbeiter-Benchmark

Analyse von bestehenden Mitarbeiterprofilen und Unternehmens-Informationen auf XING inkl. direktem Vergleich zu den Auftritten und Präsenzen relevanter Mitbewerber.

13. Vermarktung von Veranstaltungen mittels Event-Management

Vermarktung von Events und Veranstaltungen über XING – von dem Einstellen des Events über die Vorstellung in Gruppen bis zur persönlichen Einladung.

Informationen von

01. Das XING-Profil

Das klassische XING-Marketing-Tutorial unterteilt sich in 4 Themenbereiche. Des Weiteren gibt es optional zusätzliche Einzelbausteine wie z.B. den Aufbau einer XING-Gruppe, dem Verfassen eines XING-Newsletters oder XING- und Online-PR.

TEIL 1: DAS XING-PROFIL

Im Rahmen dieses ersten Teils werden die relevanten XING-Profilfelder analysiert und optimiert. Es werden **Alleinstellungsmerkmale, Besonderheiten, Leistungen und Zielgruppen** definiert und die Aussagen mit dem richtigen Keyword-Mix versehen. Auf diese Art und Weise kann z.B. erreicht werden, dass Sie mit relevanten Keywords in der **Allgemeinen XING-Stichwort-Suche** (die über 13.400.000 Mitglieder nutzen müssen) auf den ersten Ergebnis-Positionen geführt werden. Gleiches ist in einigen Bereichen, sofern Ihr XING-Profil auch für Suchmaschinen freigeschaltet ist, in Google möglich.



Sie sind bereits XING Mitglied? [Hier einloggen](#)

Unter anderem werden die Felder „Ich suche“, „Ich biete“, Berufserfahrung sowie Textpassagen rund um Firmierung und Position bearbeitet und verbessert.

Informationen von

02. Das Portfolio

TEIL 2 – DAS XING-PORTFOLIO

Im Juli 2013 hat das Portfolio die Über-mich-Seite auf XING abgelöst. **Auf dieser Seite haben jetzt die XING-User die Möglichkeit, sich und ihre Leistungen noch aussagekräftiger darzustellen.** Dieses gelingt über eine Kombination aus Text-Elementen, pdf-Dokumenten und Bildern, die man wiederum mit eigenen Texten zu einer interessanten Slideshow entwickeln kann. Des Weiteren ist das Portfolio (sofern freigeschaltet) für Ihr Google-Ranking wichtig, da die Inhalte des Portfolios zusammen mit Ihren anderen Profilingaben im Rahmen Ihres öffentliches XING gezeigt werden und somit auch für Nicht-XING-Mitglieder sichtbar sind.

Portfolio

Networking mit über 15.000 eigenen Kontakten

Seit 2004 leite ich die **XING-Ambassador-Köln-Gruppe** mit über 60.000 Mitgliedern. Außerdem bin ich Trainer der **offiziell lizenzierten XING-Seminare** und Dozent der **Deutschen Maklerakademie** – mein thematischer Schwerpunkt liegt dabei auf Social Networking für Makler und Finanzbetriebe. Mein persönliches Netzwerk umfasst über **15.000 qualifizierte Kontakte** (davon ca. 11.000 alleine in XING) mit allen relevanten Daten. Bei Fragen zu den unterschiedlichsten Fachbereichen kann ich Ihnen jederzeit Tipps und Empfehlungen geben, die Sie Ihrem Ziel näher bringen – sprechen Sie mich einfach an!



Informationen von

03. Ihre Gruppen-Aktivitäten

TEIL 3 - GRUPPENAKTIVITÄTEN

Um sich den relevanten Zielgruppen effektiv präsentieren zu können und zugleich **das eigene Suchmaschinenranking zu verbessern**, ist es wichtig, in ausgewählten XING-Gruppen aktiv zu werden. 1a-Social-Media entwickelt auf Wunsch Vorgehensweisen, ausgearbeitete Texte und zusätzliche Tipps für Ihre Gruppen-Aktivitäten in den für Ihr Business relevanten XING-Gruppen.

Gruppenmoderationen:



B2B-Akquise und Marketing

1898 Mitglieder 1027 Beiträge



Bünde - die Zigarrenstadt

55 Mitglieder 107 Beiträge



BVMW Paderborn - Höxter - Gütersloh

109 Mitglieder 84 Beiträge



CALVENDO - share creativity

123 Mitglieder 72 Beiträge



Der Mühlenkreis

4108 Mitglieder 24977 Beiträge

Anmerkung:

Aktuell (Stand April 2014) gibt es in XING mehr als 66.000 Gruppen – angefangen von reinen Branchen-Gruppen über Interessens-Gruppen bis hin zu firmen- oder Personal-Gruppen. Es ist dabei empfehlenswert, in 5 bis 10 Gruppen mit mehr als 1.000 Mitgliedern regelmäßig aktiv zu sein.

Informationen von

04. Ihre Kommunikation in XING

TEIL 4 – KOMMUNIKATION IN XING

Die Basis für eine erfolgreiche Neukundengewinnung liegt in der direkten Kontaktaufnahme mit den relevanten Entscheidern.

Dieses ist die sogenannte „Königs-Disziplin“ in XING. Denn bei der Kommunikation ist es nicht nur wichtig, die richtigen Profile mit möglichem Bedarf zu erkennen und zu selektieren, sondern auch die richtige Wortwahl bei der Kontaktierung zu treffen.



Sie sind bereits XING Mitglied? Hier einloggen

Mit XING jetzt erfolgreich Neugeschäft generieren.

Setzen Sie XING zur Akquise ein und stellen Sie die richtigen Kontakte für mehr Neugeschäft her.

- ✓ **Finden und gefunden werden**
Finden Sie genau die Kontakte, die Sie und Ihr Unternehmen weiterbringen. Werden Sie selbst von potenziellen Kunden und Geschäftspartnern besser gefunden.
- ✓ **Professionalität zeigen**
Steigern Sie Ihre Reputation. Präsentieren Sie Kunden und Geschäftspartnern Ihre Qualifikationen in Ihrem XING-Profil.
- ✓ **Aufträge erhalten**
Nutzen Sie das Akquise-Potential von 11 Mio. XING-Mitgliedern. Erhalten Sie Weiterempfehlungen durch Ihr Netzwerk.

Sichern Sie sich neue Kunden, Aufträge und Kooperationspartner – **jetzt kostenlos registrieren.**

Vorteile für Ihren Beruf entdecken: Individuelle Vorteile entdecken:

Jetzt gratis XING-Mitglied werden.

- › Keine versteckten Kosten
- › Höchste Datensicherheit

Kostenlos registrieren:

Vorname:

Nachname:

E-Mail:

Passwort:

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#) und [AGB](#) der XING AG.

Registrieren

Daher enthalten die Konzepte für diesen Bereich nicht nur Textvorschläge für die Kontaktierung relevanter Zielgruppen, sondern auch die Vorgabe von Selektionskriterien zum „Aufspüren“ der richtigen Entscheider für Ihr Business.

Insgesamt gibt es 3 Strategien zur Kontaktaufnahme:

Strategie 01: Kontaktierung über ein spezielles Thema auf PN-Basis
(per Persönlicher Nachricht ohne direkte Kontaktanfrage)

Strategie 02: Kontaktierung von Profil-Besuchern per Kontaktanfrage
(speziell die Besucher, die aufgrund eines Ihrer Artikel Ihr Profil besucht haben)

Strategie 03: Kontaktierung von relevanten XING-Profilen per Kontaktanfrage
(empfehlenswert bei bestehenden Kunden- und Vertriebs-Verbindungen)

05. Entscheider-Selektion auf XING

TEIL 5 – DIE PASSENDE ENTSCHIEDER FINDEN UND KONTAKTIEREN

Die Erfahrung zeigt – um 1 relevantes Entscheider-Profil zu finden, müssen Sie 5 bis 10 Profile einzeln und kritisch überprüfen. Das bedeutet – wollen Sie am Tag:

- 5 Personen anschreiben, müssen Sie 25 bis 50 Profile analysieren
- 10 Personen anschreiben, müssen Sie 50 bis 100 Profile analysieren
- 15 Personen anschreiben, müssen Sie 75 bis 150 Profile analysieren



The screenshot shows two XING profiles. The first profile is for Michael Knüppel, who is the Chairman of Sales & Marketing at BAUKING AG. The second profile is for Jens Seidel, who is the Sales Coordination Manager at Flughafen Hannover-Langenhagen GmbH. Both profiles include a profile picture, name, title, company name, and icons for messaging, adding to contacts, and sharing.

Ganz ehrlich – haben Sie so viel Zeit?

Die Erfahrung zeigt: Nein !!!

Jedoch – ohne regelmäßige XING-Aktivitäten keine neuen Geschäftskontakte.

Sofern Sie selbst die Entscheider kontaktieren wollen, aber sich **85 bis 95 % der Vorarbeit einsparen wollen**, empfiehlt sich auf jeden Fall unser XING-Selektions-Service.



The screenshot shows two XING profiles. The first profile is for Cino Cüneyt Sovuksu, who is the Head of Business/MICE Sales at TUI AG Hotels & Resorts (Iberotel Hotels & Resorts und Dorfhotel). The second profile is for Michael Kwiatkowski, who is the Process Integration Officer WVN, IT-Systeme Vertrieb & Marketing at Volkswagen AG, VW Nutzfahrzeuge. Both profiles include a profile picture, name, title, company name, and icons for messaging, adding to contacts, and sharing.

Hier selektieren wir für Sie nach Ihren Vorgaben – z.B. nach Position, Firmengröße, PLZ-Gebiet oder Bedarf – **und übermitteln Ihnen wöchentlich je nach Anforderung 40 bis 100 Entscheider** in einer Excel-Tabelle (mit den Angaben Anrede, Vorname, Nachname, Firmierung und dem XING-Profil-Link / weitere Angaben gg. Aufpreis möglich).

Informationen von

06. XING-Artikel-Management

TEIL 6 – MIT REGELMÄSSIGEN GRUPPENARTIKELN ZU NEUEN KUNDEN

Für erfolgreiche Aktivitäten bei der Veröffentlichung von XING-Gruppenartikeln werden im Vorfeld 15 bis 20 Gruppen mit passenden Themen-Foren ausgewählt, in denen die recherchierten Fachthemen veröffentlicht werden. Erfahrungsgemäß empfiehlt sich hier eine Kombination aus mitgliederstarken und ausgewählten Fachgruppen der eigenen Branche bzw. mit einem hohen Anteil potenzieller Kunden.



Remo Fyda >>

Im Forum Ihre Angebote, Produkte und Leistungen in XING - 23.05.2014, 9:22

Wirkungsvolle Neukundengewinnung mit Referenzen und Empfehlungen

ProvenExpert - Erfolgreiche Neukundengewinnung und effektive Kundenbindung mit Referenzen und Empfehlungen
Sehr geehrte Mitglieder der Gruppe B2B Akquise und Marketing,

ich möchte die Gelegenheit nutzen, um mich in dieser Runde vorzustellen. Mein Name ist Remo Fyda und ich bin Geschäftsführer der OpenSeminar GmbH. Mit unserem neuesten Projekt ProvenExpert haben wir ein Online-Instrument erschaffen, mit dem es jetzt möglich ist, eigene Referenzen und Empfehlungen zu professionalisieren und [Weiterlesen](#) ...



**Ihr guter Ruf:
Die beste Werbung der Welt!**

Mit ProvenExpert qualifiziertes Kundenfeedback einholen, auswerten, veröffentlichen und Vertrauen schaffen.

- ✓ Wissen wie zufrieden Ihre Kunden sind
- ✓ In Suchmaschinen gefunden werden (★★★★★)
- ✓ Mehr neue Kunden und Umsatz

Jetzt kostenlos anmelden

Als Artikel eignen sich entweder bereits bestehende PR-Artikel über das Unternehmen oder aber interessante und aktuelle Branchennews. Diese können u.a. aus einigen Sätzen und einem Verweis auf ein etabliertes und interessantes Branchenportal bestehen. Ein XING-Artikel-Management wird immer auf 10 Artikel und geplante 50 bis 100 Veröffentlichungen ausgelegt.

Neben der Auswahl und der Ausformulierung von 10 Artikeln beinhaltet dieser Baustein die Anlage einer Excel-Tabelle zur Protokollierung sowie die Erstellung einer Clippings-Datei mit Textbausteinen zur Veröffentlichung der Artikel in XING.

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

Informationen von

07. Leads-Generierung in XING

TEIL 7 – ENTSCHEIDER-LEADS ÜBER XING GENERIEREN & QUALIFIZIEREN
XING lässt sich ideal für die Generierung von qualifizierten Sales-Leads nutzen. Hierfür gibt es verschiedene Optionen:

- Qualifikation von Sales-Leads aus eigenen Kontakten
- Generierung von Sales-Leads aus Mitgliedern einer (eigenen) XING-Gruppe
- Gewinnung von Sales-Leads über die Erweiterte Suche

XING
DAS PROFESSIONELLE NETZWERK

Sie sind bereits XING Mitglied? [Hier einloggen](#)

Jetzt einfach mit XING neue Kontakte knüpfen.

Bauen Sie sich jetzt auf XING Ihr persönliches Netzwerk auf und eröffnen Sie sich so neue Möglichkeiten für Ihre Karriere.

✓ Finden und gefunden werden
Finden Sie genau die Kontakte, die Sie weiterbringen. Werden Sie selbst von potentiellen Kunden und Geschäftspartnern besser gefunden.

✓ Netzwerken leicht gemacht
Lernen Sie interessante Personen kennen – über andere Mitglieder oder in Gruppen.

✓ In Kontakt bleiben
Halten Sie den Kontakt zu ehemaligen Kollegen, Kommilitonen und Geschäftspartnern. Ein gutes Netzwerk zahlt sich immer aus.

Knüpfen auch Sie schnell und einfach wertvolle Kontakte – **jetzt kostenlos registrieren.**

So funktioniert's:

Jetzt gratis XING-Mitglied werden.

Neu hier?

- Keine versteckten Kosten
- Höchste Datensicherheit

Kostenlos registrieren:

Vorname

Nachname

E-Mail

Passwort

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#) und [AGB](#) der XING AG.

Registrieren

Vorteile für Ihren Beruf entdecken: Individuelle Vorteile entdecken:

Im Rahmen der Qualifizierung von Sales-Leads werden u.a. folgende Informationen recherchiert und in einem Sales-Profil erfasst:

- XING-Profil / XING-Profil-Link
- Adress- und Kontaktdaten
- Informationen zu Produkten bzw. Leistungen
- Informationen zum Unternehmen
- Weitere Ansprechpartner (sofern vorhanden) → ggf. mit Position, Telefonnummer, Aufgabenbereich und XING-Profil-Link
- Sonstige Informationen (z.B. zusätzliche Standorte, Öffnungs- bzw. Betriebszeiten oder weitere Homepages – z.B. Online-Shops)

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

08. ONLINE-PR & XING-PR

TEIL 8 – ONLINE-PR & XING-PR

Durch die Erstellung und Veröffentlichung eines aussagekräftigen PR-Artikels profitieren Unternehmen und Selbständige wie folgt:

- Ein Artikel wird innerhalb einer Stunde von Google erfasst, registriert und aufgrund zahlreicher kurzfristiger Aufrufe zeitnah hoch gerankt
- Sie erreichen erfahrungsgemäß zwischen 1.000 bis 10.000 Leser in den 6 bis 8 gängigen und ohne Zusatzkosten nutzbaren freien Online-PR-Portalen
- Der PR-Artikel sorgt für eine Verbesserung der Auffindbarkeit Ihrer Firma in Google – aber auch in anderen Suchmaschinen
- Sie erhalten zusätzliche Backlinks für die eigene Homepage und verbessern damit auch mittel- und langfristig Ihr Suchmaschinen-Ranking

Zudem wird der Artikel zusätzlich leicht abgewandelt, so dass man diesen auch in relevanten XING-Gruppen veröffentlichen kann.



Sie sind bereits XING Mitglied? [Hier einloggen](#)

Nutzen Sie XING zum Austausch von Fachwissen.

Wenden Sie sich an XING-Mitglieder aus den unterschiedlichsten Branchen und Tätigkeitsfeldern – in Fachgruppen oder im persönlichen Dialog.

- ✓ **Kompetente XING-Mitglieder erreichen**
Erhalten Sie die richtigen Antworten auf Ihre Fachfragen – greifen Sie auf das Know How Ihrer Kontakte zurück.
- ✓ **Fundierte Diskussionen führen**
Tauschen Sie sich in Gruppen mit Gleichgesinnten und Branchen-Experten aus.
- ✓ **Professionalität zeigen**
Steigern Sie Ihre Reputation, Präsentieren Sie Kunden und Geschäftspartnern Ihre Qualifikationen in Ihrem XING-Profil.

Profitieren auch Sie von dem Wissen von 11 Mio. XING-Mitgliedern – **jetzt kostenlos registrieren.**

Vorteile für Ihren Beruf entdecken: Individuelle Vorteile entdecken:

Jetzt gratis XING-Mitglied werden.

Keine versteckten Kosten
Höchste Datensicherheit

Kostenlos registrieren:

Vorname
Nachname
E-Mail
Passwort

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#) und [AGB](#) der XING AG.

Registrieren

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

Informationen von

09. Die eigene XING-Gruppe

TEIL 9 – DIE EIGENE XING-GRUPPE

Die eigene XING-Gruppe kann eine erfolgsversprechende XING-Marketing-Variante sein, um über das Portal **neue Kunden zu gewinnen, Fach- und Führungskräfte anzusprechen sowie Kooperationspartner und Empfehlungsgeber zu gewinnen**. Dieser Bereich umfasst u.a. die Vorgabe für die Beantragung der Gruppe, den Startseitentext, den Forenaufbau der Gruppe, Textvorschläge für Einladungen, Mitgliederbestätigungen und -ablehnungen sowie Tipps und Hilfestellungen zur Sicherstellung der Aktivität in der Gruppe.

Die CALVENDO-XING-Gruppe

Fotografen, Designer, Agenturen, Künstler, Maler und andere Kreative verfügen oftmals über zahlreiches, nicht genutztes Bildmaterial. Doch dieses lässt sich dank CALVENDO jetzt in „zusätzliche Einnahmequellen verwandeln“.

Denn Fotografen, Grafiker, Designer, Künstler und andere Kreative können ab sofort mit ihrem Bildmaterial nicht nur ihre eigenen Kalender online gestalten und erstellen, sondern diese auch direkt über den Buchhandel verkaufen. Möglich wird das mit CALVENDO – der neuen Online-Plattform der Cornelsen-Bildungsgruppen.

Die dazugehörige XING-Gruppe soll dabei Kommunikationsplattform und Bindeglied zwischen den kreativen XING-Mitgliedern und dem CALVENDO Verlag sein.



EMOTIONALE MOMENTE: NORTH SEA TERMINAL BREMERHAVEN. EIN KALENDER VON INGO GERLACH G&V



Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

Informationen von

10. Newsletter für die eigene XING-Gruppe

TEIL 10 – DER GRUPPEN-NEWSLETTER

XING bietet die Option, über die eigene Gruppe einen aussagekräftigen Newsletter zu versenden. Dabei ist es möglich, z.B. über ein verlinktes Inhaltsverzeichnis direkt auf Themen zu verweisen und auch den gesamten Newsletter mit Grafiken und Fotos aufzuwerten.



Prof. Dr. Kai Lucks 

Bundesverband Mergers & Acquisitions e.V. – die Querschnittsvereinigung für M&A

11.03.2014, 11:21

Gruppen-Newsletter: Bereits jetzt mehr als 40 M&A-Veranstaltungen in 2014 geplant ...



Liebe Mitglieder der BM&A-XING-Gruppe,

mit viel Schwung sind wir in das neue Jahr hinein gekommen. Wir haben bereits jetzt rund 40 Veranstaltungen auf unserem Programm.

Die Veranstaltungen sind unser „Kerngeschäft“. Insofern wollen wir für Nachhaltigkeit sorgen und wir werden in diesem und den kommenden Newsletters nicht nur eine Vorschau auf die nächsten Sitzungen

Teil 10 des Tutorials enthält einen pro-Forma-Text-Vorschlag und die inhaltliche Strukturierung des Newsletters sowie den dazugehörigen HTML-Code, um zukünftige Newsletter auch selbst erstellen zu können.

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

11. Personal-Recruiting über XING

TEIL 11 – GEWINNUNG VON FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTEN ÜBER XING

Wir suchen und kontaktieren für Sie Ihre zukünftigen Fach- und Führungskräfte und betreiben dabei parallel noch Öffentlichkeitsarbeit und Suchmaschinenmarketing für Ihr Unternehmen. Wichtig für Sie: **Wir kümmern uns** (in Abstimmung mit Ihnen) **um nahezu alle Social Media- und Online-Arbeiten** – Sie sind erst dann wieder am Zug, wenn Fach- und Führungskräfte ihre Bewerbungsunterlagen senden.



Sie sind bereits XING Mitglied? [Hier einloggen](#)

Finden Sie Top-Kandidaten bei XING – egal, ob als Kleinunternehmer oder Großkonzern.

Erreichen Sie zielgerichtet qualifizierte Business Professionals weltweit aus allen Branchen und Regionen.

- ✓ **Mehr Reichweite**
Sie erreichen auch die Personen, die nicht aktiv auf Jobsuche sind. Ihr Stellenangebot wird passenden Personen automatisch auf der XING-Startseite angezeigt.
- ✓ **Aktuelle Profildaten**
Durch den hohen Aktivitätsgrad der Mitglieder sind die Profildaten stets auf dem neuesten Stand.
- ✓ **Kandidaten zielgenau finden**
Finden Sie anhand der praktischen Suchfunktionen gezielt die Kandidaten, die am besten Ihren Anforderungen entsprechen.

Finden auch Sie Top-Kandidaten unter 11 Mio. XING-Mitgliedern – **jetzt kostenlos registrieren.**

Vorteile für Ihren Beruf entdecken: Individuelle Vorteile entdecken:

Jetzt gratis XING-Mitglied werden. Neu hier?

- › Keine versteckten Kosten
- › Höchste Datensicherheit

Kostenlos registrieren:

Vorname

Nachname

E-Mail

Passwort

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#) und [AGB](#) der XING AG.

Registrieren

Einige unserer Leistungen für Sie im Überblick:

- a.) Selektion und Kontaktierung von geeigneten Kandidaten / Bewerbern über die Business-Portale XING und LinkedIn
- b.) Veröffentlichung der Stellenangebote als XING-Gruppenartikel zwecks Steigerung des Bekanntheitsgrades der Stellenausschreibung
- c.) Aufbau und Pflege einer eigenen XING-Gruppe für eine effektive Öffentlichkeitsarbeit in Kombination mit einer mittel- und langfristigen Personalgewinnung
- d.) Aufbau und Pflege einer eigenen Bewerber-Homepage verbunden mit der mittel- und langfristigen Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter
- e.) Aufbau und Pflege von E-Mail- und SMS-Newslettern an potenzielle Bewerber / Kandidaten zur Besetzung vakanter Stellen

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

Informationen von

12. XING-Mitarbeiter-Benchmark

TEIL 12 – ANALYSE DER XING-PRÄSENZ EIGENER MITARBEITER

Social Media – und hier speziell XING - gewinnt von Jahr zu Jahr für Unternehmen immer stärker an Bedeutung. Nicht nur für das eigene Personal-Recruiting, sondern auch für Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Vertrieb. Um so wichtiger ist es, dass die Mitarbeiter sich einheitlich und professionell präsentieren und nicht durch „Fehlverhalten“ der eigenen Unternehmensphilosophie schaden.

Doch wer präsentiert sich wie auf XING?

Wird über das eigene Unternehmen positiv oder negativ geredet?

Und wie können die eigenen Mitarbeiter für die Zukunft besser ausgerichtet werden?



Sie sind bereits XING Mitglied? [Hier einloggen](#)

Stellen Sie frühzeitig die Weichen für Ihren Erfolg.

Mehr als **600.000** Studenten sind bereits auf XING – knüpfen auch Sie wertvolle Kontakte für Ihr Studium und einen erfolgreichen Start ins Berufsleben.

- ✓ **In Kontakt bleiben**
Bleiben Sie mit Kommilitonen und Personen, die Sie in einem Unternehmen kennenlernen in Kontakt – und beginnen Sie, sich ein berufliches Netzwerk aufzubauen.
- ✓ **Beruflich weiterkommen**
Auf XING finden Sie über 1.700 Studentenjobs und Praktika von Arbeitgebern wie Bertelsmann, Daimler, Lufthansa, Otto Group, u.v.a.
- ✓ **Sich professionell präsentieren**
Ihr XING-Profil ist Ihre Visitenkarte im Netz: Stellen Sie sich professionell mit Ihren Qualifikationen und Interessen dar. Erhalten Sie automatisch Jobangebote die zu Ihrem Profil passen.

Starten auch Sie mit XING erfolgreich in Ihre berufliche Karriere. – [jetzt kostenlos registrieren.](#)

Jetzt gratis XING-Mitglied werden.

- › Keine versteckten Kosten
- › Höchste Datensicherheit

Kostenlos registrieren:

Vorname

Nachname

E-Mail

Passwort

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#) und [AGB](#) der XING AG.

[Registrieren](#)

Vorteile für Ihren Beruf entdecken: Individuelle Vorteile entdecken:

Führungskräfte Geschäftsführer Angestellte Manager Selbstständige Studenten

Antworten gibt der XING-Mitarbeiter-Benchmark. Dieser analysiert nicht nur die Präsenz Ihrer Mitarbeiter auf XING, sondern vergleicht diese auch mit denen Ihrer Mitbewerber. Daraus wiederum leiten sich Empfehlungen für eine **XING-Unternehmens-Guideline** ab, wie Sie und Ihre Mitarbeiter sich über XING professionell präsentieren und sich so entscheidende Wettbewerbsvorteile in punkto Personalgewinnung, Mitarbeiterbindung, Öffentlichkeitsarbeit, PR, Marketing, Vertrieb und SEO sichern.

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

Informationen von

13. Das XING-Event-Management

TEIL 13 – DAS XING-EVENT-MANAGEMENT

Über XING haben Sie die Möglichkeit, Events vorzustellen, aktiv zu vermarkten sowie Kontakte und relevante Kunden zu diesen Veranstaltungen direkt einzuladen.

The screenshot displays the XING website interface. On the left, there is a section titled "Entdecken Sie vielfältige und spannende Events auf XING." with a calendar icon and text: "Auf XING erwartet Sie ein abwechslungsreiches Veranstaltungsprogramm mit Workshops, Konferenzen, Messen und Networking-Abenden." Below this are three bullet points: "Fachwissen erweitern" (Nehmen Sie an Events teil, um neue Ideen und wertvolles Fachwissen zu erhalten.), "Kontakte knüpfen" (Lernen Sie in ungezwungener Atmosphäre neue Kontakte kennen und vertiefen Sie bereits bestehende durch persönliche Gespräche.), and "Eigene Events organisieren" (Veröffentlichen Sie Ihr Event auf XING und erreichen Sie potenzielle Teilnehmer.). A button below reads "Planen auch Sie Events oder deren Besuche auf XING – jetzt kostenlos registrieren." with a right arrow. On the right side, there is a registration form titled "Jetzt gratis XING-Mitglied werden." with a "Neu hier?" tag. The form includes fields for "Vorname", "Nachname", "E-Mail", and "Passwort". Below the fields is a checkbox for "Ich akzeptiere die Datenschutzbestimmungen und AGB der XING AG." and a "Registrieren" button. A link "Sie sind bereits XING Mitglied? Hier einloggen" is located at the top right of the page.

Im Rahmen dieses Bereichs wird eine konkrete Anleitung erstellt, wie Sie das Event in XING anlegen, dort relevante Informationen hinterlegen, in XING-Gruppen auf die Veranstaltung hinweisen und gezielt relevante Kunden ansprechen.

Sind Sie dabei?	<input checked="" type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Vielleicht	<input type="checkbox"/> Nein
Verfügbarkeit:	Noch 57 Plätze frei		
Kategorie:	Networking-Veranstaltungen		
Empfehlen:			

Wichtig: Dieser Teil ist nicht Bestandteil des Standard-Konzeptes, sondern muss explizit beauftragt werden.

Das sollten Sie unbedingt wissen !!!

Die Umsetzung des XING-Marketings

1 %

ERFOLGSCHANCEN HABEN SIE,
wenn Sie auf XING ohne „Konzept und Plan“ agieren.



11 %

ERFOLGSCHANCEN HABEN SIE,
wenn Ihr Profil nach den Vorgaben des Tutorials optimiert wurde, da Sie jetzt über eine professionelle Außendarstellung verfügen und über relevante Keywords sowohl in XING als auch in Google in den vorderen Regionen gerankt werden.

88 %

**DES ERFOLGES VON XING-MARKETING MACHT ABER
DIE AKTIVE UMSETZUNG DES XING-MARKETING-TUTORIALS AUS**
Wie in anderen Netzwerken auch, sind auf XING auch die eigenen Aktivitäten der Schlüssel zum Erfolg. Nur durch regelmäßige Gruppenpräsenz sowie die konsequente Ansprache relevanter Entscheider lassen sich mittelfristige und langfristige Vorgehensweisen optimieren und festigen, die Ihnen dauerhaft zu neuen Aufträgen und Kunden verhelfen.

**Gerne unterstützen wir Sie dabei mit unserem Team,
so dass Sie sich nach wie vor um Ihr eigenes Business kümmern können.**

Unser Ziel – messbare Erfolge für Sie

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.

Sie erreichen uns wie folgt:

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

Bilderquellen (sofern nicht aus dem eigenen Bestand):

<http://office.microsoft.com/de-de/images>

Homepage-Screenshots (u.a. XING AG)

Informationen 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
Seite 17 von 17