

Mehr Erfolg mit Social Selling auf LinkedIn

Die wichtigsten Schritte für mehr Sichtbarkeit
Vertrauen und Kundenbeziehung auf LinkedIn

Eine praxisnahe
Checklist
- von Profil bis
Kundenanfrage





Routine Checklist

Personal Brand

- Aktualisiere dein LinkedIn Profil, sei immer up to date
- Check deine "Featured" Box, hast du etwas Neues hinzuzufügen?
- Sichere dir eine Kopie deiner Daten (und deiner Kontakte)

Content

- Veröffentliche einen Post auf LinkedIn
- Kommentiere relevanten Content in deinem Feed
- Schreibe einen Artikel und zeige damit dein Wissen und Vision
- Teile einen Post mit hohem Engagement in einer oder mehreren Gruppent
- Check wichtige Hashtags für relevanten Content und egagiere dich
- Sende eine Kontaktanfrage an Autoren mit interessanten Content

KPI's

- Check deinen SSI-Score (www.linkedin.com/sales/ssi)
- Check dein Dashboard für aktuelle Statistiken

Networking

- Antworte auf erhaltene Kontaktanfragen
- Lösche ausstehende Kontaktanfragen (> 1 Monat)
- Check deine Profilbesucher, antworte wenn möglich
- Check "Neue Follower" und lade sie in dein Netzwerk ein
- Wer hat mit deinen Postings interagiert? Antworte ihnen
- Wer hat mit deinen Postings interagiert? Lade sie in dein Netzwerk ein

Sales

- Schreib eine persönliche Nachricht an deine 1st Level-Kontakte
- Bestätige deinen Netzwerk-Partnern Skills - Für mehr Sichtbarkeit
- Schreibe eine Empfehlung für deine Geschäftskontakte/Partner
- Frage nach einer Empfehlung, nach einem Projekt oder Auftrag
- Mache eine qualitative Personen-Recherche für potentielle Kunden
- Sende eine Kontaktanfrage und vernetze dich mit potentiellen Kunden