

Hartmut Sieck

XING – Voll dabei!

Hartmut Sieck

XING – Voll dabei!

Wie aus einer Karteileiche ein aktiver Netzwerker wurde.
Anwendertipps für Ihren XING Auftritt.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

1. Auflage Oktober 2009

Alle Rechte vorbehalten

© 2009 Hartmut Sieck
www.sieck-consulting.de

Coverbild: © gwt52hkxd8z - Fotolia.com

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt
ISBN 9783839108789

Inhalt

1	Was Sie erwartet.....	7
2	XING – was ist das?.....	9
3	Gründe – warum Sie auf XING vertreten sein sollten.....	12
3.1	ICH SUCHE EINEN JOB	13
3.2	ICH SUCHE „BEKANNTE“ UND FREUNDE	15
3.3	ICH SUCHE GESCHÄFTLICHE KONTAKTE	15
4	Das Profil – ein entscheidender Baustein zum Erfolg.....	20
4.1	PROFILBILD – IRGENDDEINS ODER DOCH EIN BESONDERES?.....	22
4.2	„ICH BIETE“ UND „ICH SUCHE“ RICHTIG EINSETZEN	24
4.3	INTERESSEN ALS GESPRÄCHSAUFHÄNGER	27
4.4	FIRMENBESCHREIBUNG – EIN KLEINER KNIFF FÜHRT ZU MEHR AUFMERKSAMKEIT.....	29
4.5	„WEITERE PROFILE VON MIR IM WEB“	31
4.6	„ÜBER MICH“ BIETET MEHR MÖGLICHKEITEN ALS GEDACHT	31
4.7	TOTE PROFILE LEBEN NICHT	36
4.8	PROFIL – FÜR GOOGLE UND CO. FREISCHALTEN?.....	39
5	Suchen – Finden – Anschreiben	42
5.1	DIE „ERWEITERTE SUCHE“ MIT KNIFF.....	42
5.2	„POWERSUCHE“ BIETET ANKNÜPFUNGSPUNKTE	46

5.3	„SUCHAUFTRÄGE“ LIEFERN NEUE INTERESSENTEN FREI HAUS.....	51
6	Nachrichten oder doch gleich eine Kontaktanfrage senden?	55
7	Events – So schnell kommen Sie zu Ihren Gästen.....	61
8	Gruppen und Foren – Ihre Plattform, um sich zu profilieren.....	67
9	XING im Verkauf – Kundenanalyse mal etwas anders.....	71
9.1	SICH EIN BILD MACHEN.....	71
9.2	TEIL DER GESPRÄCHSVORBEREITUNG.....	73
9.3	WETTBEWERBSANALYSE MAL ETWAS ANDERS	75
9.4	UMGEHEN DES HAUSDRACHENS.....	76
9.5	BEZIEHUNGSNETZE KONTINUIERLICH AUSBAUEN	78
9.6	HAPPY BIRTHDAY	79
10	Zu guter Letzt	81
10.1	AKTIVES NETZWERKEN – WAS BEDEUTET DAS JETZT?.....	81
10.2	NETZWERKEN – EINE FRAGE DER ZEIT?	82
10.3	PERSÖNLICHE TREFFEN DER XING MITGLIEDER.....	83
	LITERATURTIPP	84
	ÜBER DEN AUTOR	85
	STICHWORTVERZEICHNIS.....	86

1 Was Sie erwartet

Vielen Dank, dass Sie sich für dieses Praxisbuch entschieden haben. Mein Name ist Hartmut Sieck und ich bin Unternehmensberater, Trainer und Vertriebscoach mit der Spezialisierung auf Key Account Management, Business-to-Business (B2B) Vertrieb und Zeitmanagement. Das heißt, zu „kommunizieren“ und zu „netzwerken“ sind zwei wichtige Themen, die mich in meinem Umfeld seit vielen Jahren umtreiben. Seit Juni 2005 bin ich auf der XING (beziehungsweise vorher auf der openBC) Plattform präsent. Die erste Zeit habe ich als NICHT-Premium Mitglied mein Glück versucht. Im Januar 2008 habe ich mich dann doch entschlossen, zum Premium Mitglied umzusteigen. Warum sich die Premium Mitgliedschaft lohnt, erfahren Sie noch später. Ich kann für mich sagen, dass ich die Stärken von XING über Jahre hinweg gar nicht wahrgenommen, geschweige denn genutzt habe. Mein Profil schlummerte einfach nur so daher. Irgendwann habe ich dann XING intensiver genutzt und viele Kontakte geknüpft. Doch: Haben die Kontakte wirklich etwas gebracht? Kurzum, ich habe eine Lernkurve durchlaufen. Auf den folgenden Seiten möchte ich Ihnen dieses Wissen aus meiner Lernkurve mitteilen, denn, die Bedeutung von Netzwerken wie XING wird zukünftig noch stärker zunehmen. Wer es im Zeitalter des

Web 2.0 versteht, diese Plattformen optional zu nutzen, wird beruflich auf Dauer mehr Erfolg haben. Davon bin ich persönlich zutiefst überzeugt.

Die folgenden Kapitel starten mit einer kurzen Einführung zu XING und mit einer Übersicht über die drei Hauptmotive, die aus meiner Sicht für die Präsenz auf XING sprechen. Danach möchte ich Sie Stück für Stück von der Erstellung beziehungsweise Überarbeitung Ihres Profils bis hin zum wirklichen Netzwerken in den Gruppen und Foren führen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Durchstöbern dieses Praxisbuches und bei der Umsetzung der Themen.

Ihr Hartmut Sieck

Übrigens: Mein XING Profil finden Sie unter www.xing.com/profile/Hartmut_Sieck

4 Das Profil – ein entscheidender Baustein zum Erfolg

Das Profil in XING ist Ihr Aushängeschild, mit dem Sie sehr viel über sich aussagen, **auch wenn Sie wenig Informationen in Ihrem Profil ablegen**. Was heißt das? In meinen Verkaufsseminaren bin ich häufig auf Menschen gestoßen, die für sich einen Spagat zwischen *„Ich will nichts von mir im Internet preisgeben.“* einerseits und *„Ich will schon die Chancen von XING nutzen, um mehr über meine Kunden herauszubekommen.“* andererseits erkannt haben. Nicht selten sah das Ergebnis so aus, dass sie in XING ein Schmalprofil angelegt haben. Kein Bild und so gut wie keine wirklichen Informationen über sich selbst. Gestatten Sie mir an dieser Stelle eine kritische Bemerkung: *„Welches Bild haben Sie von einem Menschen, der sich derart halbschwanger in XING präsentiert?“* Heute bin ich der Meinung, dass man in diesem Fall eher ganz von Internet Plattformen und sozialen Netzwerken Abstand nehmen sollte und sich dann lieber gar nicht im Web präsentiert.

Mein Profil war schon recht umfangreich und natürlich mit einem Bild versehen. ABER:



MEINE LERNKURVE

Rückwirkend betrachtet muss ich für mich feststellen, dass ich im Bereich meines Profils eine Reihe von Fehlern gemacht habe:

1. Mein Profilbild war nicht aussagekräftig, nicht differenzierend genug.
2. Beide Bereiche „*Ich biete ...*“ und „*Ich suche ...*“ habe ich nicht wirklich intensiv genug gepflegt.
3. Meine Interessen – Einträge waren nicht gepflegt.
4. Meine Firmenbeschreibung war noch nicht optimal.
5. „*Weitere Profile von mir im Web*“ habe ich zu einseitig genutzt.
6. Meine Beschreibung „*Über mich ...*“ war viel zu oberflächlich und ich habe keine HTML genutzt, um die Präsentation nutzerfreundlich zu gestalten.
7. Mein Profil war statisch, es lebte nicht!
8. Ich habe viel zu spät das Profil extern freigeschaltet.

Im Folgenden möchte ich gerne aufzeigen, was ich genau damit meine – das ich Fehler gemacht habe – und was für Sie viel wichtiger ist, wie Sie davon profitieren können. Da ich XING als Freiberufler zur Anbahnung und Pflege von Geschäftskontakten nutze, sind meine Aussagen auf diese Zielrichtung hin optimiert. Für die Grundtriebfedern „Ich

suche einen Job“ und „Ich suche Bekannte“ weichen die Aussagen entsprechend ab. Die Kernfragen, die hinter meinen Fehlern stecken, sind jedoch die gleichen.

4.1 Profilbild – irgendeins oder doch ein besonderes?

Egal ob Facebook, Twitter, XING oder andere Plattformen, alle haben eines gemeinsam: Das Profilbild taucht immer wieder auf das Neue auf. Sobald Sie im Forum einer Gruppe eine Nachricht posten, Menschen zu einer Veranstaltung einladen oder auch einfach nur Ihr Profil auf den neuesten Stand gebracht haben, immer sehen die anderen Community Mitglieder Ihr Profilbild. Das heißt Ihr Bild ist – nach meiner Überzeugung – der prägende und dominierende Faktor der Präsentation Ihrer Person. Aus diesem Gedankengang heraus ist letztlich auch die Erkenntnis für mich gereift, dass ein Profil ohne Bild, eher einen „nicht ganz optimalen“ Eindruck vermittelt. Was war nun konkret mein Fehler? Ich hatte – wie es wohl so viele machen – beim Ausfüllen des Profils einfach meinen Rechner durchkämmt und nach einem einigermaßen aktuellen Passfoto gesucht und

dieses Bild eingestellt. Das Bild war aktuell, qualitativ hochwertig, anständig und mit Schlips und Kragen versehen. Gleichzeitig war es aber auch langweilig. Ein Bild unter vielen **ohne einen Bezug zu meinen Dienstleistungen und Angeboten!** Und genau darin liegt für mich der Unterschied. Da das Foto in der Community so präsent ist, sollte es - ja muss es - sich ein Stückweit aus der Masse hervorheben und im Idealfall Ihre Tätigkeit und Ihr Angebot auch visuell kommunizieren. In meinem Fall setze ich heute ein Bild ein, was mich in einem Seminar zeigt und somit viele Facetten kommuniziert.

Vorher



Kommunikation:
So sieht mein Kopf aus.

Nachher



Kommunikation:
Trainer ist aktiv, nutzt
Gestik (und kann auch noch
am Flipchart schreiben ;-))

Stichwortverzeichnis

Aktives Netzwerken.....	81	Ich biete	14, 21, 24, 25, 26, 27, 31, 32, 38, 44, 45, 47, 51
Ausbildung.....	17, 75	Ich suche...	13, 15, 19, 21, 22, 24, 27, 31, 38, 43, 44, 45, 51
Berufserfahrung	29, 74	Interessen .	17, 21, 27, 28, 38, 58, 74, 82
Beziehungsnetz.....	78, 81	Jobangebote	13
Business Netzwerk.....	10	Jobsuche	13, 17
CRM (Customer Relationship Management).....	79	Key Account Management	71
Crossing	10	Key Words	25
Einstellungen	40	Kontaktanfragen.....	11, 57
Empfehlungsmarketing	57	Kontakte meiner Kontakte	43, 57
Erweiterte Suche	42, 47, 52	Ksing	10
Erweiterten Suche	24, 57	Lebenslauf	14, 17
Events.....	61, 63, 66	LinkedIn.....	31, 82
Facebook	15, 22, 82	Nachrichten	17, 37, 48, 55, 57, 59, 82
Firma (jetzt).....	43, 78	Neues aus meinem Netzwerk.	37, 38, 46
Foren	8, 16, 18, 61, 63, 67, 68, 69, 78, 81	Notiz	59
Freiberufler.....	21, 29, 30, 68	openBC	7, 10
Gästeliste.....	61, 64	Personalbereich.....	14, 77
Geburtstag.....	17, 79	Personalvermittler.....	14
Geschäftskontakte ..	9, 10, 16, 27, 43, 58, 68, 71, 84	Persönliche Treffen	83
Google	18, 39	Positionsbezeichnung.....	74
Gruppen	8, 16, 18, 48, 56, 58, 61, 63, 67, 68, 69, 78, 81, 83	Powersuche	42, 46, 47, 54
Headhunter	14	Premium Mitgliedschaft	17, 18
HTML Tags	33, 36	Privatsphäre	40
Bilder einfügen	34	Profilbild	14, 21, 22, 24, 29, 38, 73
Fettschrift.....	33	Schlagwörtern	25
Kursivschrift.....	34	Schlüsselwörter	26
Links setzen	34	Spam.....	59

Statusmeldung überarbeiten.....	38	Über mich .	21, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 38, 39, 41, 50
Stayfriends.....	15	Weitere Profile von mir im Web..	21, 31
Suchauftrag	42, 51, 52, 53, 55, 78	Wettbewerbsanalyse.....	75
Suchaufträge	42, 46, 51, 54, 78	Wikipedia.....	81
Suchfunktion		youTube.....	31
"-"	45	Zeugnis	14
"*"	45		
"or"	45		
Twitter	22, 31, 65, 82		