

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

2. Auflage Oktober 2010

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	8
2	XING – was ist das?.....	10
3	Gründe – warum Sie auf XING vertreten sein sollten	13
3.1	ICH SUCHE EINEN JOB	14
3.2	ICH SUCHE „BEKANNTE“ UND FREUNDE	16
3.3	ICH SUCHE GESCHÄFTLICHE KONTAKTE	16
4	Das Profil – ein entscheidender Baustein zum Erfolg	21
4.1	PROFILBILD – IRGENDWAS ODER DOCH EIN BESONDERES?	23
4.2	„ICH BIETE“ UND „ICH SUCHE“ RICHTIG EINSETZEN	25
4.3	INTERESSEN ALS GESPRÄCHSAUFHÄNGER	28
4.4	FIRMENBESCHREIBUNG – EIN KLEINER KNIFF FÜHRT ZU MEHR AUFMERKSAMKEIT	30
4.5	„WEITERE PROFILE VON MIR IM WEB“	32
4.6	„ÜBER MICH“ BIETET MEHR MÖGLICHKEITEN ALS GEDACHT	33
4.7	TOTE PROFILE LEBEN NICHT	38
4.8	BITTE STATUSMELDUNG ÜBERARBEITEN.....	40
4.9	PROFIL – FÜR GOOGLE UND CO. FREISCHALTEN?.....	42
5	!NEU! Mein Unternehmen.....	45

6	Suchen – Finden – Anschreiben	48
6.1	DIE „ERWEITERTE SUCHE“ MIT KNIFF.....	48
6.2	„POWERSUCHE“ BIETET ANKNÜPFUNGSPUNKTE	52
6.2.1	<i>Mitglieder, die mein Profil kürzlich aufgerufen haben.....</i>	<i>53</i>
6.2.2	<i>Mitglieder, die kürzlich meine Firmen- Homepage angeklickt haben</i>	<i>54</i>
6.2.3	<i>Mitglieder, die "Über mich" kürzlich aufgerufen haben</i>	<i>55</i>
6.3	„SUCHAUFTRÄGE“ LIEFERN NEUE INTERESSENTEN FREI HAUS.....	57
7	Nachrichten oder doch gleich eine Kontaktanfrage senden?	61
8	Events – So schnell kommen Sie zu Ihren Gästen	67
9	Gruppen und Foren – Ihre Plattform, um sich zu profilieren	73
10	XING im Verkauf – Kundenanalyse mal etwas anders.....	78
10.1	SICH EIN BILD MACHEN	78
10.2	TEIL DER GESPRÄCHSVORBEREITUNG	80
10.3	WETTBEWERBSANALYSE MAL ETWAS ANDERS	82
10.4	UMGEHEN DES HAUSDRACHENS.....	83
10.5	BEZIEHUNGSNETZE KONTINUIERLICH AUSBAUEN	85
10.6	!NEU! KUNDENKURZPROFIL UND MEIN NETZWERK ZUM KUNDEN AUF EINEN BLICK	86

10.7	HAPPY BIRTHDAY	88
11	Zu guter Letzt	89
11.1	AKTIVES NETZWERKEN – WAS BEDEUTET DAS JETZT?	89
11.2	NETZWERKEN – EINE FRAGE DER ZEIT?	90
11.3	PERSÖNLICHE TREFFEN DER XING MITGLIEDER	91
	LITERATURTIPP	92
	ÜBER DEN AUTOR	93
	STICHWORTVERZEICHNIS	94

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.

Hier noch ein Hinweis zu dieser 2., überarbeiteten Auflage. Ein Jahr nach Erscheinen der ersten Auflage wurde es Zeit, einige Neuerungen von XING zu berücksichtigen. So finden Sie in dieser Ausgabe unter anderem auch Hinweise zur Präsentation Ihres Unternehmensprofils.

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

Ihr Hartmut Sieck

Übrigens, hier noch meine XING Adresse:
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	89	Ich biete... 15, 22, 25, 26, 27, 28, 33,	
Ausbildung.....	18, 82	40, 50, 51, 53, 57	
Berufserfahrung.....	30, 81	Ich suche. 14, 16, 20, 22, 23, 25, 28,	
Beziehungsnetz	85, 89	33, 40, 49, 50, 51, 57	
Business Netzwerk	11	Interessen 18, 22, 28, 29, 40, 64,	
CRM (Customer Relationship		81, 90	
Management).....	88	Jobangebote	14
Crossing.....	11	Jobsuche.....	14, 18
Einstellungen.....	43	Key Account Management.....	78
Empfehlungsmarketing.....	63	Key Words.....	26
Erweiterte Suche	48, 53, 58	Kontaktanfragen.....	11, 63
Erweiterten Suche.....	25, 63	Kontakte meiner Kontakte.....	49, 63
Events.....	67, 69, 72	Ksing.....	11
Facebook.....	16, 23, 90	Lebenslauf.....	15, 18
Firma (jetzt).....	49, 85	LinkedIn	32, 90
Foren ... 9, 17, 19, 67, 69, 73, 74, 75,		Mein Unternehmen.....	45
85, 89		Nachrichten... 18, 39, 54, 61, 63, 65,	
Freiberufler	22, 30, 31, 74	90	
Gästeliste	67, 70	Neues aus meinem Netzwerk.....	39,
Geburtstag.....	18, 88	41, 52	
Geschäftskontakte..... 10, 11, 17, 28,		Notiz.....	65
49, 64, 74, 78, 92		openBC	8, 11
Google	19, 42	Personalbereich	15, 84
Gruppen 9, 17, 19, 54, 62, 64, 67,		Personalvermittler	15
69, 73, 74, 75, 76, 77, 85, 89, 91		Persönliche Treffen.....	91
Headhunter	15	Positionsbezeichnung	81
HTML Tags.....	34, 37	Powersuche.....	48, 52, 53, 60
Bilder einfügen.....	35	Premium-Mitgliedschaft	18, 19
Fettschrift	35	Privatsphäre	43
Kursivschrift.....	35	Profilbild.. 15, 22, 23, 25, 30, 39, 80	
Links setzen	35	Schlagwörtern.....	26
		Schlüsselwörter.....	27

Spam	65	Über mich .	22, 33, 34, 35, 36, 37, 38,
Stayfriends.....	16	40, 42, 44, 55, 56	
Suchauftrag	48, 57, 58, 59, 61, 85	Weitere Profile von mir im Web..	22,
Suchaufträge	48, 52, 57, 60, 85	32	
Suchfunktion		Wettbewerbsanalyse.....	82
"-"	51	Wikipedia.....	89
"*"	51	youTube.....	32
"or"	51	Zeugnis	15
Twitter	23, 32, 71, 90		