



NR. 10/2011

1. Oktober 2011
Postvertriebsstück
Entgelt bezahlt

Magazin Wirtschaft

www.stuttgart.ihk.de | Stuttgart · Böblingen · Esslingen-Nürtingen · Göppingen · Ludwigsburg · Rems-Murr

Geschwister als Chefs: Kraftpaket Familie

[Seite 12]



Förderanträge
richtig formulieren

[Seite 28]

Marketing mit Xing

[Seite 38]



Foto: Imago

Kaltakquise ade: Businessnetzwerke helfen bei der Suche nach neuen Kunden.

Mit Xing-Marketing auf Kundenakquise

Business-Plattformen helfen bei der Neukundengewinnung im B2B-Geschäft, aber auch bei der Mitarbeitersuche

► Wenn von Social Media die Rede ist, denkt jeder sofort an Facebook. Doch Facebook ist von der Zielsetzung her eher privat. Wer sich geschäftlich vernetzen will, für den bietet sich die Plattform Xing an. Allein im deutschsprachigen Raum nutzen 4,7 Millionen Mitglieder die größte deutsche Businessplattform, weltweit sind es sogar über 11,1 Millionen. Sie suchen und finden dort Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, Geschäftsideen oder präsentieren ihr Unternehmen.

Neue Kunden lassen sich beispielsweise über die „erweiterte Suche“ selektieren. Im Vergleich zu Kontaktadressen von Adress-

verlagen haben Sie hier den Vorteil, dass Sie umfangreiche Informationen geliefert bekommen, was diese Firmen suchen und was sie bieten, welchen Organisationen und Gruppen sie angehören. Also relevante Informationen, um einfach Kontakte zu knüpfen sowie Gemeinsamkeiten und Verbindungen zu schaffen.

Xing eignet sich auch gut für Empfehlungsmarketing. Wenn ein Unternehmer einen passenden Kontakt identifiziert hat, zeigt das Netzwerk an, in welchem Verhältnis diese Person zu den bereits bestehenden Kontakten steht. In vielen Fällen kennt einer der

eigenen Kontakte den neuen Kontakt. Diesen kann man nun bitten, per Mausklick, eine Empfehlung oder Referenz auszusprechen. So wird aus einem Kaltkontakt ein empfohlener Warmkontakt. Für Unternehmen bedeutet das, keine lästige Kaltakquise mehr!

Auch Dienstleister lassen sich so finden

Ein ähnliches Prinzip gilt bei der Suche nach zuverlässigen Dienstleistern. Hier kann man die eigenen Kontakte nach den Erfahrungen mit potenziellen Handwerkern oder IT-Firmen befragen und bei Interesse um Kontaktaufnahme bitten. Und der Dienstleister wird sich aufgrund der Empfehlung besonders bemühen!

Umgekehrt können Sie sich auch von potenziellen Interessenten finden lassen. Dafür müssen Sie Ihr Profil so gestalten, dass dieser beim Erstkontakt, dem sogenannten Profilbesuch, sofort versteht, welchen Nutzen Sie bieten. Erfahrungsgemäß haben Sie dafür nur zwei bis acht Sekunden zur Verfügung! Deshalb sollten Sie die Selbstdarstellungsmöglichkeiten auf der sehr wichtigen „Über mich“-Seite voll ausnutzen. Diese Seite ist quasi Ihr „Schau-
fenster“

IHK-TIPP

ERFOLGSTIPPS FÜR XING

Erweiterte Suche: Nutzen Sie die erweiterte Suchfunktion, um die passenden Kontakte zu finden und grenzen Sie sie bei Bedarf regional ein.

Empfehlungen aussprechen: Sprechen Sie für Ihren Kontakte Empfehlungen aus, wenn diese tatsächlich empfehlenswert sind. Es wird sich um ein Vielfaches für Sie lohnen!

Sich finden lassen: Von potenziellen Interessenten angesprochen zu werden bringt Sie in eine besse-

re Position. Optimieren Sie Ihr Xing-Profil, nur so können Sie gefunden werden.

Empfehlungsmarketing: Lassen Sie sich durch Ihre Kontakte empfehlen

Firmenprofil nutzen: Nutzen Sie das kostenlose Firmenprofil „Basis“ um potenziellen Kandidaten und Kunden nähere Informationen über Ihre Firma zu geben.

Den größten Erfolg erzielen Sie, wenn Sie ein Foto von sich oder von Ihrem Unternehmen im Format 565 mal 205 Pixel einbauen. Dazu kommt ein aussagekräftiger Marketingtext, der den Besucher animiert, die „Über mich“-Seite anzuklicken und ausführlicher zu betrachten.

Dort sollte ein kurzer Text Ihre Kompetenzen schildern, wobei wiederum der Kundennutzen im Vordergrund steht. Außerdem sollten Sie ausgewählte Referenzen, die Kontaktdaten sowie Schlagworte präsentieren.

Wenn Sie die entsprechende Einstellung wählen, wird Ihr Xing-Profil von der Suchmaschine Google indiziert. Das bedeutet, dass auch Nicht-Mitglieder die Möglichkeit haben, über die Schlagwortsuche auf Ihr Profil zu stoßen und sich von Ihnen und Ihren Leistungen ein Bild zu machen. Man weiß heute, dass Google Social Media-Profile liebt und diese bei den Suchergebnissen entsprechend platziert.

Xing ist aber nicht nur für die Akquise einsetzbar, sondern auch im Recruiting-Bereich. Neben kostenpflichtigen Profi-Anzeigen, können Unternehmen eine Reihe von Aktivitäten vornehmen, die keine zusätzlichen Kosten

über die normalen Mitgliedsgebühren hinaus verursachen. Dafür sollte im Bereich „Warum bin ich auf Xing“ der Haken bei „Neue Mitarbeiter finden“ gesetzt sein. Als nächstes sollte unter „Ich suche“ nicht nur „neue Mitarbeiter“ stehen, sondern die Position der Fach- oder Führungskraft exakt bezeichnet sein.

Suchbegriffe mit Komma trennen

Alle Suchbegriffe (Schlagworte) müssen mit Komma getrennt sein. Dies ist für die Suchmaschine innerhalb und außerhalb von Xing von elementarer Bedeutung. Daneben kann das sogenannte Unternehmensprofil „Basis“ mit allen relevanten Informationen zur Firma bestückt und gegebenenfalls auch mit Infos über Vakanzen



Ralph Dannhäuser
On-connect Event-
kommunikation e.K.
Filderstadt
www.erfolgreich-netzwerken.de



Klick des Monats

Auf dieser Seite stellt das Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik verständlich aufbereitete Themen zur Sicherheit im Internet bereit. Lesen Sie hier über sicheres Online-Banking, welche Gefahren in Social Networks drohen und worauf Sie achten sollten, wenn Sie im Internet unterwegs sind.

www.bsi-fuer-buerger.de

kostenlos genutzt werden. Bis zu 5000 Zeichen sind möglich.

Um aktiv nach den passenden Kandidaten zu suchen, hilft auch die bereits erwähnte „erweiterte Suche“. Dank der Suchergebnisse können Sie sich schon vor der Kontaktaufnahme ein genaues Bild vom Kandidaten machen und sparen sich so unnötige Bewerber- und Vorstellungsgespräche! ▶

moskito

Spezialisten der

Finanzgruppe

Sicherheit schreibt man mit F.

Warum unnötige Risiken eingehen? Vor Forderungsausfällen schützen sich Unternehmen durch Factoring sogar zu 100 Prozent. Zugleich fließt die Liquidität aus den Forderungen sofort. Unsere Stärke sind maßgeschneiderte Lösungen – so individuell wie das Unternehmen. Worauf also warten? www.deutsche-factoring.de

Ihr Ansprechpartner:
Karl-Heinz Ziegler | Telefon 0711 27310330
karl-heinz.ziegler@deutsche-factoring.de



**DEUTSCHE
FACTORING
BANK**

Forderungen zeitgemäß managen