



7 Punkte Checkliste zur einfachen Kundengewinnung auf XING

13 Millionen Business Kontakte im deutschsprachigen Raum warten auf Ihre Kontakthanfrage



1

Nie mehr Kaltakquise – Das Potential

Insgesamt gibt es ca. 13 Millionen Nutzer im deutschsprachigen Raum auf XING. Für die direkte Ansprache von Business Kontakten ohne Kaltakquise ist XING ideal für die direkte Neukundengewinnung geeignet.

MEIN TIPP: Kaltakquise ist heute gar nicht mehr nötig, wenn Sie mit der richtigen Strategie die richtigen Interessenten für Ihre Dienstleistungen ansprechen!

2

Social Media Mindset

Vielleicht kennen Sie diese Aussage: „*Ich nehme nur die Kontakte an, die ich auch kenne!*“ Zum Vergleich: Das ist, als würden Sie in Ihr Geschäft nur jemanden hereinbitten, der Ihnen gefällt! Nutzen Sie aktiv alle Möglichkeiten dieser Plattform, um Vertrauen aufzubauen!

MEIN TIPP: Bleiben Sie dran – investieren Sie jeden Tag kontinuierlich 15 min, um Ihre Kontakte auf XING aufzubauen!



Kann man überhaupt Umsatz mit XING machen?

Ja, das geht. Gerade wenn Sie schnell, direkt und gleichzeitig unkompliziert auf Kaltakquise verzichten wollen und den direkten Kontakt zu Ihrer Zielgruppe suchen, dann kann XING Ihnen verlässlich neue Interessenten und Kunden liefern.

MEIN TIPP: Nutzen Sie jede Woche die Möglichkeit, direkt mit Ihren Interessenten über deren Probleme zu sprechen – je besser Sie Ihre Wunschkunden kennen, umso schneller können Sie loslegen und Umsatz machen.



Ihr Experten Profil mit Profilbild

Ihr XING Profil ist Ihr Schaufenster für andere Kontakte in XING. Egal ob das interessante geschäftliche Kontakte oder potenzielle Kunden sind. Der Erste Eindruck zählt, Ihre Interessenten kennen Sie bisher nicht. Ihre erste Chance Sie kennenzulernen, ist Ihr Profilbild. Innerhalb von Sekunden wird entschieden ob Sie sympathisch sind und ob Ihr Interessent mehr über Sie wissen will.

MEIN TIPP: Als Premiummitglied können Sie Textmodule, Bilder, und Videos einstellen.



Visitenkarte

Ihre Visitenkarte hat auch auf Social Media die gleiche Funktion wie auf einem Netzwerktreffen. Auch Ihr virtueller Gesprächspartner will wissen:

„was machen Sie genau und was können Sie für mich tun?“

MEIN TIPP: Über die Profilseite wird auch die Visitenkarte verändert. Die ersten 3 Punkte der Berufserfahrung befinden sich auch auf der Visitenkarte neben dem Bild. Hier können Sie gerne zweckentfremden.



Sichtbarkeit in Gruppen

In Gruppen erreichen Sie Nutzer, die bisher nicht Ihre Kontakte sind. Nutzen Sie am Anfang nur 3 Gruppen, um aktiv zu werden. Nutzen Sie Ihren Content beispielsweise von Ihrem Blog. Werden Sie Mitglied in den Gruppen, wo Ihre Kunden unterwegs sind. Stellen Sie sich persönlich vor.

MEIN TIPP: Für den Anfang stellen Sie 2-3x pro Woche Beiträge ein – im Idealfall mit Foto.



Der erfolgreiche Kontaktaufbau

Die erweiterte Suche auf XING bietet Ihnen die Datenbank mit allen XING Nutzern, in der Sie zu allen Entscheidern direkt Kontakt aufnehmen können und zwar ohne vorher mit Assistenten zu sprechen – für einen kontinuierlichen Aufbau Ihres Kontaktnetzwerkes.

MEIN TIPP: Gemeinsamkeiten, wie gleiche Interessen, die gleiche Gruppe oder gleiche Kontakte zweiten Grades erhöhen die Bestätigungsquote.



Was Sie jetzt tun können:

Waren Ihnen meine Gedanken hilfreich für den Aufbau Ihrer Strategie auf XING?
Teilen Sie gerne Ihre Erfahrungen mit mir, ich würde mich freuen.



info@grit-rossberger.de

Wenn Sie einen individuellen Austausch über Ihre ganz eigenen Herausforderungen möchten und erfahren wollen wie Sie diese Strategie dazu nutzen können, neue Kunden zu gewinnen, biete ich Ihnen gerne ein **kostenfreies kurzes 10 Minuten Gespräch** an.

Interessiert Sie dieses Angebot? Dann lade ich Sie herzlich ein.
Vereinbaren Sie Ihren Wunschtermin direkt in meinem online Kalender oder schicken Sie mir gerne eine Mail und ich melde mich umgehend bei Ihnen.



<https://www.grit-rossberger.de/erstgesprach/>



KURZVITA

Mein Name ist **Grit Roßberger** und ich bin Marketingexpertin. Ich unterstütze erfolgreiche Unternehmen dabei, neue Kunden zu gewinnen und zu binden und mehr Umsatz zu haben. Dazu biete ich Strategieworkshops, Business Mentoring und Vorträge an.

Ich bin der überzeugten Meinung: UnternehmerInnen aus allen Branchen verdienen zu wenig, weil das Tagesgeschäft zuviel kostet – an Zeit, Energie und Geld.

WWW.GRIT-ROSSBERGER.DE