



33 Tipps für Ihr erfolgreiches XING-Marketing

Informationen für die Nutzung von
**Deutschlands Business Networking-
Portal Nr. 1** als wirkungsvolle Marketing-
und Vertriebsunterstützung



33 Tipps für Ihr XING-Marketing

Über 16.500.000 Personen weltweit nutzen XING.
Davon mehr als 10.600.000 aus der DACH-Region.
Und über 75.000 XING-Gruppen zu allen Themen stehen zur Auswahl.

Nutzen Sie schon dieses Potenzial?

Wussten Sie, dass Sie mit der richtigen XING-Marketing-Strategie Direktmarketing, Empfehlungsmarketing, Marktforschung, LEAD-Generierung, Kundenreaktivierung, PR, Online-PR, SEO und Messe-Marketing über XING effektiv nutzen können?

Nein?

Oder wissen Sie nicht, wie?

Dann wird Ihnen diese kleine XING-Tipps-Sammlung weiterhelfen. Alle hier aufgeführten Tipps stammen aus der Praxis und unterstützen Sie dabei, XING in der Zukunft wirkungsvoll als Marketing- und Vertriebs-Instrument zu nutzen.

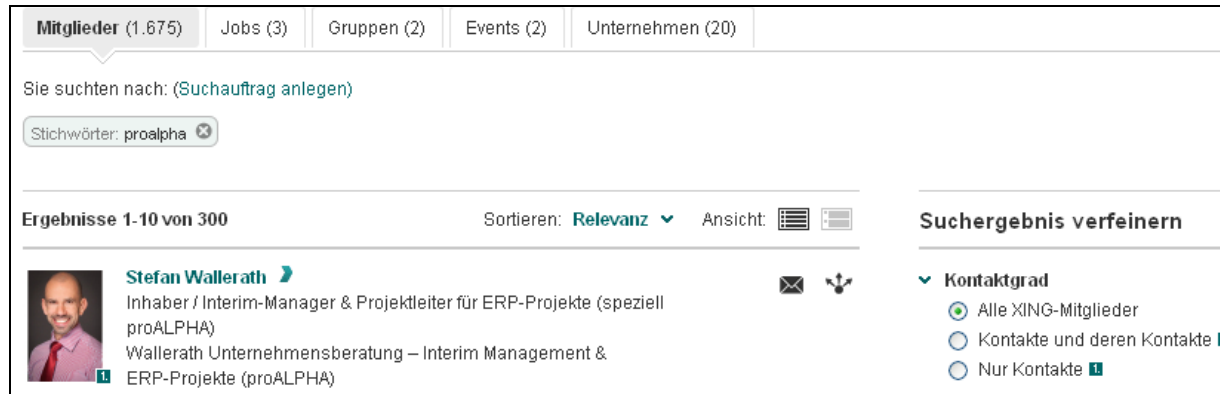
1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Die TOP 3 im XING-Ranking erreichen (Tipp 01)

Ein keyword-optimiertes XING-Profil bewirkt, dass Sie mit 1 bis 3 relevanten Keywords über die allgemeine Stichwortsuche unter den TOP 3 geführt werden. Ihr Vorteil: Sie werden von potenziellen Kunden viel besser gefunden.



The screenshot shows the XING search interface. At the top, there are filters for 'Mitglieder (1.675)', 'Jobs (3)', 'Gruppen (2)', 'Events (2)', and 'Unternehmen (20)'. Below this, a search bar contains the keyword 'proalpha'. The search results are sorted by 'Relevanz' and show 'Ergebnisse 1-10 von 300'. The first result is for 'Stefan Wallerath', who is listed as 'Inhaber / Interim-Manager & Projektleiter für ERP-Projekte (speziell proALPHA)'. To the right of the search results, there is a 'Suchergebnis verfeinern' section with options for 'Kontaktgrad': 'Alle XING-Mitglieder' (selected), 'Kontakte und deren Kontakte', and 'Nur Kontakte'.

Anmerkung: Stefan Wallerath wird, wenn man in der allgemeinen Stichwortsuche „proAlpha“ eingibt, auf Position 1 gelistet.

TOP-Platzierungen bei Google erreichen (Tipp 02)

Mit einem optimierten XING-Profil erreichen Sie nicht nur in XING TOP-Platzierungen – dank des XING-Page-Ranks von 8 wird Ihr Profil auch in Google weit oben geführt. Also erstklassiges Suchmaschinenmarketing für Sie.

Kaum noch Kontaktsammler (Tipp 03)

Viele Profile in XING sind zu allgemein gehalten, was zur Folge hat, dass Sie oft nur von den Leuten Anfragen bekommen, die Sie gar nicht interessieren. Ist Ihr Profil dagegen zielgruppen-orientiert aufgebaut, reduziert sich die Anzahl der unerwünschten Kontaktanfragen deutlich.



The screenshot shows the 'Ich suche' section of the XING search interface. It features four filter buttons: 'Aufträge', 'Kunden', 'Kontakte', and 'Kooperationen'. The 'Kontakte' button is highlighted, indicating it is the selected filter.

Anmerkung: Mit den o.g. Angaben kann Sie jeder kontaktieren – mit der Folge, dass vor allen Dingen MLMler und Kontaktsammler Sie mit Kontaktanfragen und PNs überschütten.

Bitte keinen Bauchladen (Tipp 04)

Auf XING sind Experten und Spezialisten gefragt, jedoch keine Bauchladen. Wer alles kann, hat keine Alleinstellungsmerkmale und ist quasi unvermarktbar.

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Schreiben Sie mit Weitblick (Tipp 05)


Gute und viel gelesene Artikel erzielen oftmals erstklassige Google-Rankings - das Gleiche gilt aber auch für Reiz- und Streit-Themen. Daher gilt die Formel: Schreiben Sie nur das, was Sie in 5 Jahren auch noch unbedenklich lesen können.

Masse ist nicht gleich Klasse (Tipp 06)

Kontakte sammeln um jeden Preis bringt selten Erfolg - denn nur, wenn ich mein eigenes Netzwerk kenne, kann ich effektiv netzwerken und werthaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen.

Bitte nicht zu aufdringlich (Tipp 07)

Zwar lässt sich in XING hervorragend Marketing und Akquise betreiben - jedoch sollten Kontaktforderungen, Anschreiben und Co. speziell beim Erstkontakt zuerst auf die Themen Netzwerken und Austausch ausgerichtet sein. Bitte kein „Kauf mich“ - XING ist schließlich kein Marktplatz!



Lars Hesse ▼ Optionen

05.09.2013, 11:53 Uhr

Sehr geehrter Herr Füniger,

auf der Suche nach interessanten Gesprächs- und Kooperationspartnern aus Marketing und Werbung auf XING bin ich auch auf Ihr Profil gekommen.

Ich selbst habe mich mit den LAVA STUDIOS u.a. auf hochwertige Musikproduktionen für Film / Funk / Fernsehen / Kino / Werbung (Kunden u.a. ARD, Audi, MasterCard, Porsche) spezialisiert und freue mich hier immer über interessante Kooperationen und Projekte.

Sofern Interesse an einem Austausch oder einem weiteren Kontakt über XING besteht, freue ich mich auf eine Rück-Antwort. Ihnen noch eine erfolgreiche Woche wünscht

Lars Hesse

XING-Tags für den Überblick (Tipp 08)

Setzen Sie bei Ihren Kontakten Tags - z.B. PLZ, Branchen, Position, Potenzial, Kontakt-Status oder Anrede - dann können Sie gezielt ohne viel Zeitaufwand Ihr Netzwerk effektiv nutzen.

Eigene Notizen zu Nathan Ansperger

[06.07.2012] Grund für Kontaktaufnahme: Sehr geehrter Herr Ansperger, wie gerade eben telefonisch besprochen bestätige ich gerne unseren Kontakt auf XING und freue mich auf einen weiteren, werthaltigen Austausch und ein interessantes, gemeinsames Wirken.

Herzliche Grüße aus Bünde sendet
Markus Gehlken

Kategorien

Anrede Sie Industrie und Produktion K2 Kunde Newsletter

...

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Mehr Gruppen-Aktivität (Tipp 09)

„Wer schreibt, der bleibt.“ Nur wer sich hin und wieder mit Gruppen-Artikeln in XING zeigt, generiert auch Profilbesucher als LEADS und erzielt gute Suchmaschinen-Platzierungen.



XING-Gruppen-Artikel sorgen für Profilbesucher – Ihre LEADS zum Nulltarif.

Geschäftliches ergibt sich (Tipp 10)

Netzwerken bedeutet ein gegenseitiges „Geben und Nehmen“ - wobei man fast immer erst gibt. Tipps, Hinweise und Hilfen für andere sind dann aber oftmals die Basis für eigene, erfolgreiche Geschäftskontakte.

Ihre Messeerfolge steigern (Tipp 11)

Mit einer gezielten Suche können Sie im Vorfeld einer Messe Interesse für Ihren Messestand generieren, für die Messe Termine mit relevanten Entscheidern vereinbaren und nach der Messe den Kontakt zu Messebesuchern halten.

XING-Artikel sind Online-PR (Tipp 12)

Interessante Artikel von Ihnen werden nicht nur von den Suchmaschinen gut wahrgenommen, sondern finden auch den Weg in andere Blogs und Online-PR-Portale und steigern auf diese Art und Weise Ihre Reputation.



1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Noch mehr SEO (Tipp 13)

Dank regelmäßiger Artikel von Ihnen in XING-Gruppen mit Google-Freigabe - unterschrieben mit Ihrem Namen und Ihrem Homepage-Link - betreiben Sie gutes Suchmaschinenmarketing (Back-Links für Ihre Homepage).

Kunden zurückgewinnen (Tipp 14)

Über XING lassen sich ehemalige Kunden recherchieren, wiederfinden sowie Ansätze für eine erneute Kontaktaufnahme ermitteln und danach auch erfolgreich realisieren.

Ihre XING-Positionierung (Tipp 15)

Eine saubere Positionierung ist die Grundlage für ein erfolgreiches XING-Marketing. Dazu gehören die Schilderung von Alleinstellungsmerkmalen, klar definierte Zielgruppen sowie die Fokussierung auf 2 bis 4 Leistungsschwerpunkte.

The screenshot shows the 'Ich biete' (I offer) section of a XING profile. At the top right is a yellow 'Hinzufügen' (Add) button. Below the title, there is a 'NEU' (New) badge next to 'Top-Fähigkeiten' (Top Skills). Three grey boxes list services: 1. 'Optimierung Ihres XING-Profiles (u.a. für TOP-Platzierungen in der XING-Stichwortsuche sowie in Google) und Erstellung bzw. Neuausrichtung Ihres XING-Portfolios als Zusatz-Homepage auf XING'. 2. 'Planung und Realisierung von XING-Marketing-Konzepten – u.a. mit der Zielsetzung der Gewinnung neuer Aufträge und Kunden sowie dem qualitativ hochwertigen Ausbau Ihres Business-Netzwerks'. 3. 'XING-Interim-Management – als Interim Manager optimiere ich in Ihrem Unternehmen die XING-Profile & Prozesse für Einkauf / Geschäftsführung / Marketing / Personal / PR / Vertrieb'.

*Beispiel für eine saubere XING-Positionierung im Feld „Ich biete“ – hier werden konkret Zielgruppen und Leistungen im Rahmen in sich geschlossener Profil-Aussagen benannt. **Nicht vergessen: Definieren Sie als Premium-Mitglied auch 1 bis 3 TOP-Fähigkeiten oder Produkte - die Keywords aus diesen TOP-Fähigkeiten verhelfen Ihnen ebenfalls zu einem höheren Ranking.***

Ein Business-Foto ist Pflicht (Tipp 16)

Um auf XING aktiv auf Entscheider zugehen zu können, ist ein seriöses und gutes Foto Pflicht. Dabei sollte das Foto mindestens eine Auflösung von 1024 mal 1024 Pixel besitzen. Neben dem Foto wichtig: zielgruppen- und leistungsorientierte Aussagen im XING-Profil, vollständige Angaben im Lebenslauf sowie ein aktiviertes, informatives XING-Portfolio.

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Kein Newsletter ohne Fragen (Tipp 17)

Viele XING-User gehen davon aus, dass ein bestehender XING-Kontakt auch automatisch die Erlaubnis beinhaltet, einer Person ungefragt Newsletter und sonstige Informationen zuzusenden. Das ist jedoch nicht der Fall. Fragen Sie daher vorher lieber per PN das Interesse ab.



Beispiel für ein Anschreiben, auf welche Art und Weise man bei seinen Kontakten um Erlaubnis für den Versand der eigenen Newsletters fragen kann. Erfahrungsgemäß bekunden 30 bis 50 % der Angeschriebenen dann auch ein ehrliches Interesse.

Keywords für Überschriften (Tipp 18)

Keywords in Überschriften werden grundsätzlich höher gerankt als die Keywords im Artikel selbst. Daher ist es für ein effektives XING-Marketing absolut empfehlenswert, sich im Vorfeld der Veröffentlichung eines Gruppen-Artikels Gedanken zu machen, wie die Überschrift lauten soll.

Keywords finden (Tipp 19)

Ein wertvoller Helfer für Sie, um die richtigen Keywords und Wortkombinationen für Ihre XING-Artikel zu finden, ist die semantische Suche von semager (www.semager.de).



Messekontakte festigen (Tipp 20)

Nach der Messe direkt den XING-Kontakt zu den Besuchern herstellen - so bleiben Sie direkt in Erinnerung und halten den Draht zum Kunden.

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Impressum im XING-Profil (Tipp 21)

XING hat seit dem 14.08.2013 ein Impressumsfeld in das XING-Profil eingebaut. Man findet es **seit Anfang August 2014 jetzt direkt über der Statusmeldung** (kleiner grauer Schrift-Button).

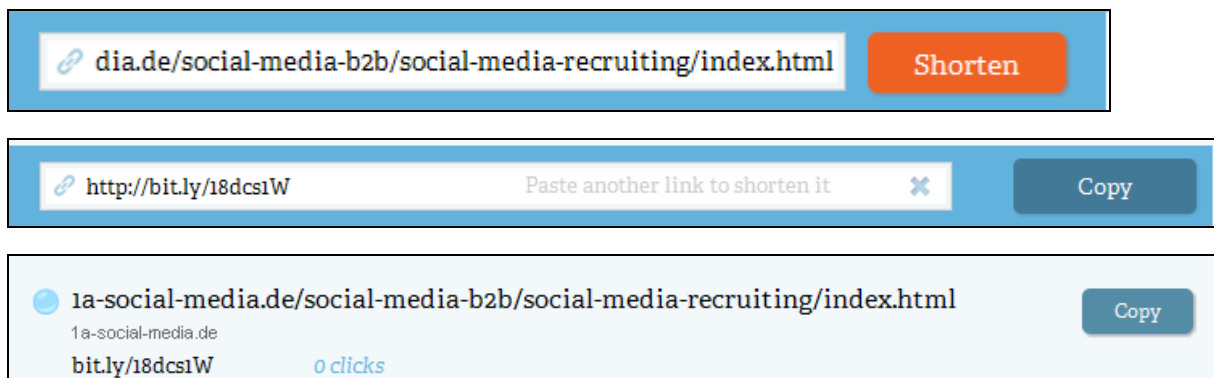


Ein Impressum generieren (Tipp 22)

Sofern Sie über kein Impressum verfügen, helfen Ihnen hier Online-Generatoren weiter. 2 davon finden Sie unter www.impressum-generator.de und www.e-recht24.de.

Link-Statistiken mit Bit.ly (Tipp 23)

Ellenlange Links mag kaum einer. Eine Lösung: Bit.ly - damit haben Sie nicht nur einen Linkverkürzer, sondern können auch zu dem Link die Abruf-Statistiken verfolgen - sowohl von Ihren eigenen als auch von Fremd-Bit.ly-Links (einfach ein + nach dem Bit.ly-Link platzieren).



Ihr virtuelles Gedächtnis (Tipp 24)

Als virtuelles Gedächtnis behält evernote für Sie den Überblick. Notizen, Dokumente & Fotos können gesammelt, geordnet und archiviert werden.

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Screenshots für Blog & Co. (Tipp 25)

Mit dem Firefox-Add-on Screengrab wird das Erstellen von Screenshots zum Kinderspiel. Vor allen Dingen durch die Option, einzelne Bereiche gezielt auszuwählen, können Sie Präsentationen, Blogs und XING-Portfolio aufwerten. Alternativ lässt sich auch das Programm Simple Screenshot verwenden.

Zeichenbeschränkungen bei XING (Tipp 26)

Auf XING kann man mit guten Formulierungen und Keywords viel für Marketing, Vertrieb und das Ranking bei Google tun. Aber einige Felder weisen Zeichenbeschränkungen auf, die man bei eigenen Aktivitäten beachten sollte. Diese sind:

- Akademischer Abschluss: 80 Zeichen
- Statusmeldung: 420 Zeichen
- Unternehmen: 80 Zeichen
- Position: 80 Zeichen
- Positions-Beschreibung: 512 Zeichen
- Auszeichnung: 80 Zeichen
- Qualifikation: 80 Zeichen
- Kontaktanfrage Premium-Mitglied: 600 Zeichen
- Kontaktanfrage Basis-Mitglied: 150 Zeichen
- Mitteilung ans Netzwerk: 420 Zeichen
- Gruppeneinladung: min. 3 - max. 500 Zeichen
- Event-Einladung: maximal 1.000 Zeichen
- Überschrift für Gruppenartikel: 128 Zeichen
- Feld in ich suche / ich biete: 200 Zeichen



The screenshot shows a form titled 'Beruflicher Steckbrief' with a close button in the top right corner. It contains four dropdown menus:

- Aktuelle Tätigkeit:** Spezialist für XING-Marketing (B2B) & Social Media-Branchenkonzepte
- Beruflicher Status:** Unternehmer/-in
- Akademischer Grad:** - (nichts zutreffend) -
- Akademischer Abschluss:** Fachkaufmann für Marketing (IHK) / Experte für erfolgreiches B2B-XING-M

Anmerkung: Der Akademische Abschluss gehört zu den Feldern, wo es auf XING eine Zeichenbeschränkung gibt.

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Vorsicht bei Google-Bildern in eigenen Online-Auftritten (Tipp 27)

Gerade Personen, die nicht im Marketing zu Hause sind, recherchieren gerne bei Google nach schönen Bildern – um diese dann in ihr Portfolio einzubinden. Doch sehr viele Bilder sind Copyright-geschützt (auch ohne Copyright-Zeichen) – und eine nicht genehmigte Nutzung kann hier ggf. teuer werden.

Verwandte Suchanfragen: [personal icon](#) [personalwirtschaft](#) [personalbüro](#) [personalplanung](#) [mitarbeiter.clipart](#) [mitarbeiter](#)



Beliebt: Die Bilder-Suche auf Google. Doch fast alle Bilder sind urheberrechtlich geschützt und sollten daher nicht für eigene Zwecke genutzt werden.

Bilder richtig kennzeichnen (Tipp 28)

Beliebt sind auch Bilder von Bilderportalen – hier spricht an sich wenig gegen eine Verwendung, sofern diese Bilder laut Angaben des jeweiligen Fotografen kommerziell genutzt werden dürfen und man auch den korrekten Quellen-Hinweis hinterlegt. Macht man das nicht, kann dies ggf. auch Forderungen nach sich ziehen.

Keine Marken-Slogans kopieren (Tipp 29)

Nicht selten werden auf XING auch bekannte Slogans von Marken-Herstellern für den eigenen Bedarf zweckentfremdet. Aber auch das ist in dieser Form selten erlaubt – vor allen Dingen dann, wenn es sich um eine geschützte Wort-marke handelt. Ein erster Quick-Check ist möglich unter www.schutzrechte-online.de.



Anmerkung: Ein erster Online-Quick-Check gibt Ihnen wichtige Hinweise darauf, ob Wortmarken und / oder Slogans bereits geschützt sind.

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Impressumsangaben auch direkt im Portfolio (Tipp 30)

Da das Portfolio in fast allen Fällen mit gewerblichem Hintergrund genutzt wird, ist es empfehlenswert, hier auch ein Impressum zu hinterlegen. Das ist bei über 80 % der Portfolios aktuell nicht der Fall. Mittlerweile gibt es zwar auch ein Impressums-Feld im Portfolio – es ist aber zusätzlich empfehlenswert, auch im Text des Portfolios die Impressumsdaten zu hinterlegen.

In ungekündigter Stellung? (Tipp 31)

Sie suchen einen neuen Job? Und befinden sich in ungekündigter Stellung? Dann sollten Sie Ihr XING-Portfolio mehr auf die neutrale Darstellung Ihrer Fähigkeiten und nicht auf den Wunsch ausrichten, eine neue Stelle zu bekommen. Denn Ihr Arbeitgeber kann ggf. auch Ihr Profil lesen. Über die Karriere-Optionen können Sie den Recruitern immer noch zeigen, was Sie von einer zukünftigen Position erwarten – und auf Zeugnisse und CV können Personaler / Recruiter direkt in Ihrem XING-Portfolio zugreifen.

Portfolio für Basis-Mitglieder (Tipp 32)

Auch diese können das Portfolio nutzen. Allerdings stehen hier nur 1 Textfeld und 3 PDF-Dokumente oder Bilder zur Verfügung (Premium: 30 Elemente). Daher sind aufgrund von insgesamt nur vier Feldern nicht viele Darstellungen möglich.

Portfolio



Über 500 XING-Marketing-Projekte

Sie wollen über **XING** neue Aufträge und Kunden gewinnen?
Sie erwarten einen Partner **mit jahrelanger Praxiserfahrung**?
Sie suchen einen **XING-Experten**, der für Sie mitdenkt und handelt?

Nach oben 

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Kriterien für das Portfolio (Tipp 33)

Um ein aussagekräftiges XING-Portfolio zu erstellen, sind im Vorfeld diese Kriterien zu überprüfen:

- a.) Wie viele und welche qualitativ guten Bilder, Grafiken und Videos in höherer Auflösung stehen für das XING-Portfolio zur Verfügung?
- b.) Wie viele und welche PDF-Dokumente gibt es, die ggf. in das aktuelle XING-Portfolio eingebunden werden können?
- c.) Können Texte von Ihrer Homepage / aus PDF-Dokumenten für die Inhalte des XING-Portfolios bzw. für die Beschreibungen der Bilder verwendet werden?

Sind diese Fragen geklärt, kann ein modularer Aufbau für das XING-Portfolio erstellt werden.

99 Tipps für Ihr XING-Marketing

Für nur 4,99 Euro erhalten Sie auf amazon in der Kindle-edition das eBook „99 Tipps für Ihr XING-Marketing“.

Hier finden Sie noch zahlreiche weitere Vorgehensweisen und Tipps, wie Sie Ihre XING-Marketing-Aktivitäten optimieren können.



Für Sie ist vieles möglich !!!

Ob Neukundengewinnung, Kundenreaktivierung, Generierung von Sales-Leads, Ansprache möglicher Vertriebspartner, Personal-Recruiting oder die Gewinnung starker Kooperationspartner - für Ihr Business bestehen viele XING-Optionen.

Finden Sie heraus, was geht !!!

Auf unserer Homepage www.1a-social-media.de bieten wir Interessierten eine kostenfreie XING-Potenzial-Analyse an. Im Rahmen der Analyse finden wir u.a. heraus:

- wie gut Sie die Profil-Optionen nutzen
- ob Sie die Networking-Aspekte beachten
- wie stark Marktbegleiter und Wettbewerber sind
- wo es Optimierungs-Potenzial gibt
- welche Vermarktungschancen XING bietet

Die Ergebnisse erhalten Sie innerhalb von zwei Wochen nach Beantragung auf unserer Seite.

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de



Wir beraten nicht nur ...

Im Gegensatz zu vielen selbst ernannten Social Media-Experten können wir seit 2007 auf **über 800 XING-Marketing-Projekte** zurückblicken. Wir reden nicht nur - wir setzen auch aktiv um - und von diesem Know-how können Sie profitieren.

Daher gilt:

Ein offenes Telefonat ...

... klärt viele Fragen.

Denn schon beim Erstkontakt ...

... entwickeln wir mit Ihnen erste Ideen.

Dabei reden wir mit Ihnen ...

... Klartext, denn ein offener & ehrlicher Umgang mit unseren Kunden und Interessenten ist für uns eine Selbstverständlichkeit.

Ihr Direkter Draht zu uns:

05223/18069-41

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Unser Ziel – messbare Erfolge für Sie



Zahlreiche Marketing- und Werbe-Aktivitäten sind nur kurzfristig ausgelegt, ermöglichen aber selten die effektive Vermarktung rentabler Leistungen und sind zudem oftmals kosten-, zeit- und arbeitsintensiv sowie erfahrungsgemäss ohne messbare Erfolge / Resonanzen.

Daher legen wir Wert darauf, Ihnen nicht nur fast jegliche Arbeit abzunehmen, sondern Ihnen auch nach Möglichkeit nachweisbar zu mehr Resonanzen, einer stärkeren Nachfrage sowie der Gewinnung zusätzlicher Kooperationspartner, Interessenten, Aufträge und Kunden verhelfen.

Sie erreichen uns wie folgt:

1a-Social-Media

Markus Gehlken
Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Sitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde
Büro: Herforder Straße 194-200 * 32257 Bünde

Telefon: 05223 / 18069-41
Telefax: 05223 / 18069-42
E-Mail: gehlken@1a-social-media.de
Homepage: www.1a-social-media.de

Bilderquellen (sofern nicht aus dem eigenen Bestand):

<http://office.microsoft.com/de-de/images>

Homepage-Screenshots (u.a. XING AG)

1a-Social-Media * Markus Gehlken * Fachkaufmann für Marketing (IHK)

Firmensitz: Lenastraße 10 * 32257 Bünde * Büro: Herforder Straße 194 – 200 * 32257 Bünde
Tel.: 05223/18069-41 * Fax: 05223/18069-42 * Mail: info@1a-social-media.de * www.1a-social-media.de

33 Tipps für Ihr XING-Marketing (Stand: 01.04.2016)

Telefonisches Analyse-Gespräch (Anfrage per Fax: 05223/18069-42)

Ich / Wir möchten XING gerne besser nutzen. Bitte kontaktieren Sie uns zeitnah zwecks Vereinbarung eines unverbindlichen und kostenfreien Telefon-Termins (Dauer ca. 20 bis 30 Minuten), bei dem wir die Chancen und Optionen für unser Unternehmen / unsere Leistungen auf XING besprechen.

Angaben zu Ihrem Unternehmen	
Firma	
Vorname	
Nachname	
Position	
Strasse + HN	
PLZ + Ort	

Kontaktdaten	
Telefon	
Telefax	
Mobil	
E-Mail	
Homepage	
Beste Zeit für ein Telefonat	

Angaben zu Ihren Leistungen und Zielgruppen	
Leistungsbeschreibung	
Zielgruppen (Branchen, Firmengröße, Einzugs-Gebiet, Ansprechpartner)	
Weitere Anmerkungen	