



CHECKLISTE: PERSÖNLICHES PROFIL

AUFMERKSAMKEIT

- 1 - Bearbeite deine benutzerdefinierte URL (z.B. <https://www.linkedin.com/in/baschi>)
- 2 - Wähle ein Profilbild, das öffentlich sichtbar sein soll in Farbe und ohne Hintergrund
- 3 - Nimm mit der App eine kurze mündliche Einführung auf
- 4 - Nutze ein professionelles Hintergrundfoto mit Kontaktdaten
- 5 - Verbinde dein Profil mit deiner mit Kontaktdaten, sodass das Logo erscheint
- 6 - Stelle sicher, dass deine Profilstärke "All Star" ist
- 7 - Entscheide, ob dein Profil in einer anderen Sprache einen Mehrwert bietet

INTERESSE

- 8 - Erstelle eine kundenorientierte Überschrift mit Schlüsselwörtern
- 9 - Aktiviere deine Rubrik mit mindestens drei relevanten Artikeln (Monatliche Überprüfung und Aktualisierung)
- 10 - Füge eine kundenorientierte Stellenbeschreibung mit mindestens sechs Zeilen hinzu
- 11 - Füge Medien wie Weblinks oder Dokumente am deiner aktuellen Arbeitserfahrung hinzu
- 12 - Priorisiere die drei wichtigsten Kenntnisse (= Suchbegriffe) deines Unternehmens
- 13 - Füge bis zu 50 zusätzliche Kenntnisse für dein Unternehmen hinzu, die relevant sind
- 14 - Füge Leistungen hinzu, um zusätzliches Fachwissen zu demonstrieren

INTERAKTION

- 15 - Vergewissere dich, dass deine Kontaktinformationen auf dem neuesten Stand sind
- 16 - Lade ein Dokument, Video und Weblink in der Rubrik "besondere Leistungen" hoch
- 17 - Füge einen Link zu deinem Kalender in der Rubrik "Features" ein
- 18 - Erstelle eine Smartlink Rubrik "Featured"

ENGAGEMENT

- 19 - Schreibe eine deutliche Aufforderung zum Handeln innerhalb der ersten drei Zeilen des Abschnitts "Info"
- 20 - Füge eine persönliche Berufsvorstellung (P.P.I.) in dein Impressum ein
- 21 - Füge Ausführungen über dein Wissen und deine Erfahrung in den Abschnitt "Info" ein
- 22 - Gib den Wert deiner Person und deines Unternehmens an
- 23 - Beende den Abschnitt "Info" mit einem Call to Action sowie den Kontaktinformationen
- 24 - Stelle sicher, dass deine sichtbaren Empfehlungen relevant sind

TÄGLICH

- 1 - Prüfe und beantworte deine Nachrichten im Posteingang
- 2 - Überprüfe deine Benachrichtigungen auf dem Desktop oder der App
- 3 - Überprüfe erhaltene Einladungen und beantworte sie
- 4 - Lade Personen, die relevante Inhalte teilen, zur Verbindung ein
- 5 - Folge Unternehmensseiten, die relevante Inhalte teilen

WÖCHENTLICH

- 6 - Veröffentliche mindestens zwei Beiträge
- 7 - Kommentiere sachdienlich mindestens zehn Beiträge
- 8 - Prüfe die Hashtags, denen du folgst, auf relevante Beiträge
- 9 - Veröffentliche einen erfolgreichen Beitrag erneut in drei relevanten Gruppen
- 10 - Führe eine Inhaltssuche nach relevanten Stichworten/Buzzwords durch und kommentiere auf LinkedIn
- 11 - Verwende das Planungstool oder lege einen Termin in deiner Agenda fest, um deinen Beitrag zu veröffentlichen
- 12 - Verbinde dich mit Personen, die sich mit deinen Beiträgen beschäftigt haben

MONATLICH

- 13 - Erstelle einen Smartlink (im Sales Navigator), um wertvolle Inhalte zu teilen
- 14 - Veröffentliche mindestens eine Umfrage pro Monat
- 15 - Erstelle regelmässig einen Artikel oder Newsletter, der...
- 16 - Richte Google-Benachrichtigungen zu relevanten Themen und Schlüsselwörtern ein
- 17 - Sieh dir die Analysen deiner Beiträge des letzten Monats an und analysiere welche Beiträge erfolgreichen waren und weshalb (Thema, Hashtag, Zeit)

JEDER ZEIT

- 18 - Erzähle Geschichten: Verfasse mindestens einmal im Monat einen persönlichen Beitrag
- 19 - Vordenkerrrolle: Veröffentliche Unternehmensinhalte wie White Papers, Artikel, Newsletter oder andere Berichte
- 20 - Veranstaltungen: Veröffentliche Informationen über bevorstehende Veranstaltungen, einschliesslich Webinare
- 21 - Externe Nachrichten: Identifiziere wertvolle, externe Beiträge, teile sie und biete zusätzliche Einblicke
- 22 - Analysiere deine verfolgten Hashtags und füge je nach Mehrwert welche hinzu oder lösche sie
- 23 - Verwende RSS-Feed, um deine wichtigsten Inhaltsquellen zu verfolgen
- 24 - Sammle deine Inhaltsideen an einem zentralen Ort wie z.B. einem Lesezeichen-Tool oder einer Notiz-App, um sie später zu nutzen und dich von ihnen inspirieren zu lassen

KONTAKTIEREN

- 1 - Versende eine Einladung zur Kontaktaufnahme an diejenigen, mit denen du diese Woche gesprochen hast
- 2 - Reagiere auf erhaltene Einladungen
- 3 - Ziehe ausstehende Einladungen nach einem Monat zurück
- 4 - Folge der Unternehmensseite potenzieller Kunden
- 5 - Lade alle Personen in der Entscheidungsfindungseinheit deines Kunden ein, um dich zu verbinden
- 6 - Sende eine Einladung an Autoren relevanter und inspirierender Inhalte
- 7 - Verbinde dich mit relevanten Besuchern deines Profils
- 8 - Verbinde dich mit neuen Followern deines Profils
- 9 - Folge deinen 100 Top-Kontakten auf anderen Social-Media-Plattformen

BEZIEHUNGEN AUFBAUEN

- 10 - Beantworte täglich eingegangene Nachrichten im Posteingang
- 11 - Antworte auf die Beiträge deiner 30 wichtigsten Kontakte
- 12 - Sende eine Willkommensnachricht an deine neuen Verbindungen
- 13 - Verschenke Kenntnisbestätigungen und frage aktiv danach
- 14 - Empfehle fünf Kunden für deine drei wichtigsten Fähigkeiten
- 15 - Bitte aktiv um Empfehlungen, um eigene Spitzenkompetenzen zu verbessern
- 16 - Schreibe einmal im Monat eine Empfehlung für jemanden
- 17 - Erstelle eine Wunschkontakte Liste mit Personen die du in den nächsten Monaten sprechen möchtest. Like & kommentiere

KONVERTIEREN

- 18 - Sende eine informelle Nachricht mit dem Vorschlag für ein Treffen an potenzielle Kunden
- 19 - Frage deine Kontakte, ob sie deinen LinkedIn-Newsletter erhalten möchten
- 20 - Bitte deine Kontakte, deinem persönlichen Hashtag zu folgen
- 21 - Bitte zufriedene Kunden nach erfolgreichem Abschluss eines Projekts um eine Empfehlung
- 22 - Verwende ein Tool wie Calendly, um die Terminvereinbarung zu vereinfachen

CHECKLISTE: VERKAUF & EINSTELLUNGEN

BLEIBE UP-TO-DATE

- 1 - Prüfe, wer sich dein Profil angesehen hat und tritt mit potenziellen Kunden in Kontakt
- 2 - Prüfe, wer sich dein Profil angesehen hat und beginne mit Verbindungen ersten Grades eine Konversation
- 3 - Überprüfe deine neuen Follower und lade diejenigen, die zu deiner Zielgruppe gehören, ein, sich miteinander zu verbinden
- 4 - Prüfe, wer aus deinem Netzwerk zweiten oder dritten Grades auf deine Inhalte reagiert hat und sprich diese Personen an
- 5 - Erreiche Verbindungen zweiten oder dritten Grades, die an deiner Umfrage teilgenommen und kommentiert haben
- 6 - Werde Mitglied in mindestens 5 relevanten Gruppen: Social Networking Schweiz
- 7 - Reaktiviere Verbindungen ersten Grades wie z. B. ehemalige Botschafter, Kunden oder Kollegen, indem du ein 15-minütiges Nachgespräch vorschlägst

SUCHEN

- 8 - Suche nach interessanten und relevanten Veranstaltungen für dein Zielpublikum, klicke auf "Teilnehmen" und sieh dir die Teilnehmerliste an
- 9 - Verwende eine erweiterte Personensuche, um potenzielle Kunden zu finden
- 10 - Identifiziere deine potenziellen Kunden und wende dich mit einer Kontaktanfrage an zehn Personen
- 11 - Nachdem du eine Verbindungsanfrage eines potenziellen Kunden angenommen hast, sende eine Follow-up-Nachricht, um Vertrauen aufzubauen
- 12 - Bitte nach einer positiven Antwort auf eine Follow-up-Nachricht um ein kurzes Vorstellungsgespräch
- 13 - Arbeite mit dem Marketing zusammen, um herauszufinden, welche Unternehmen die Unternehmenswebsite besucht haben
- 14 - Arbeite mit dem Marketing zusammen, um die engagiertesten Leser des Unternehmensnewsletters zu identifizieren und diese Kontakte auf LinkedIn anzusprechen

EINSTELLUNGEN

- 15 - Füge deinem Profil mindestens eine persönliche und eine aktuelle berufliche E-Mail-Adresse hinzu
- 16 - Füge deinem Profil eine Telefonnummer für den Fall hinzu, dass du dich nicht mehr anmelden kannst
- 17 - Aktiviere die zweistufige Verifizierung für mehr Kontosicherheit
- 18 - Stell "Optionen für die Profilansicht" auf "Vollständiges Profil"
- 19 - Setze "Aktiven Status verwalten" auf "Jeder auf LinkedIn"
- 20 - Wähle die Benachrichtigungen aus, die du auf LinkedIn erhalten möchtest und passe sie an
- 21 - Wähle die Benachrichtigungen aus, die du per E-Mail erhalten möchtest und passe sie an
- 22 - Wähle die Benachrichtigungen aus, die du als Push-Nachrichten auf dein Handy/Tablet erhalten möchtest und passe sie an
- 23 - Erhalte alle sechs Monate eine Kopie deiner Daten
- 24 - Erhalte alle drei Monate eine Kopie deiner Verbindungen

KONNTEN WIR DIR HELFEN?

Erfahre mehr über unsere einzigartigen Schulungsprogramme zu:

- ▶ Social Selling & Sparring
- ▶ LinkedIn Consulting & Training
- ▶ Personal Branding & Profiloptimierung
- ▶ Digital Sales & Recruiting
- ▶ Digital Mindset
- ▶ Ein Link für das wichtigste: www.baschi.io

Konnte ich dir helfen?

Ich freue mich auf deine LinkedIn Empfehlung hier kannst Du testen wie das geht:

