

# Social Selling auf LinkedIn

mit Julian Heck

---



## Die wichtigsten Punkte aus dem Interview

- Julian holt von anderen Ideen (<https://www.garyvaynerchuk.com/>), (<https://www.linkedin.com/in/veitlindau/>)
- Auf 1 oder 2 Kanäle fokussieren und nicht was der Trend sagt.
- Wertorientiertes Handeln: Top 3 wichtige Werte in Maßnahmen umsetzen. Werte sind zwischen den Zeilen sichtbar. (z.B. Sixt)
- Posts schreiben für LinkedIn:
  - Was ist die Intention, Interaktion, Emotionen, Bedarf wecken, Unterhaltung, ...
  - Beginn des Posts muss stimmen, der Aufhänger  
Frage → These, nimm die Leute mit ins Geschehen.
  - Visuelle muss stimmen: Wiedererkennungswert, Corporate Design
- So findest Du Aufhänger:
  - Je mehr in Schreibroutine, desto einfacher.
  - Setze Fragen ein: z.B. Geht es Dir auch, dass...?
  - Provokantes am Anfang (muss zur Marke passen!)
  - Sorge für Verwirrung
- Cooperate Influencer: Mehrere Gesichter für ein Unternehmen sollten vorhanden sein. Immer mal wieder auch im privaten Profil Unternehmen einfließen lassen – aber eigenes persönliches Profil ist auch wichtig.
- Social Selling:
  - hochwertige Inhalte teilen
  - bei Anderen interagieren
  - austauschen, debattieren, sichtbar werden mit Deiner Erfahrung und Expertise
  - Ziel: Sichtbar werden, Bedarf wecken in unserer Zielgruppe
  - Social Selling = Vertriebsvorbereitende Maßnahme
- Strategisches Netzwerken ist wichtig. Aber nehme nur den an, der Dir auch was bringt, ansonsten bringt Reichweite nichts.

# Social Selling auf LinkedIn

mit Julian Heck

---

## 4 App-Empfehlungen

- 
- Trello (<https://trello.com/>)
- Evernote (<https://affinity.serif.com/de/>)
- Affinity Desinger (<https://affinity.serif.com/de/>)
- Canva (<http://canva.de>)