

Der Mittelstand.

Das Unternehmermagazin

Themenschwerpunkt: Mittelstand und Innovation



„Wir sind gut aufgestellt“
..... S. 6

Interview mit Dr. Annette Schavan

Marktplatz Internet
..... S. 46

Thomas Natkowski

Kino im Kopf
..... S. 54

Claudius Kroker

Mehr Erfolg mit Xing

Gewinnung von Neukunden und qualifizierten Mitarbeitern

„Ein professionelles Xing-Profil ist die Basis für wirksame und erfolgreiche Maßnahmen in Xing“!

Mit weltweit rund 11,4 Millionen Nutzern ist die Businessplattform Xing ein wichtiges Marketinginstrument für den Mittelstand. Allein im deutschsprachigen Raum nutzen 5,1 Millionen Mitglieder die Businessplattform. Sie suchen und finden dort Aufträge, Kooperationspartner, qualifizierte Fachkräfte und präsentieren ihr Unternehmen.

Kaltakquise ade

So lassen sich etwa neue Kunden über die „erweiterte Suche“ selektieren. Im Vergleich zu Kontaktadressen von Adressverlagen sind die Informationen bei Xing weit umfangreicher: Was suchen potenzielle Interessenten und was bieten sie? Welchen Organisationen und Gruppen gehören sie an?

Alles relevante Informationen, um einfacher sinnvolle Kontakte zu knüpfen, aber auch Gemeinsamkeiten zu finden und Verbindungen zu schaffen.

Xing eignet sich aber auch gut für das Empfehlungsmarketing. Wenn ein mittelständischer Unternehmer einen passenden Kontakt gefunden hat, erfährt er auch gleich, in welchem Verhältnis diese Person zu bereits bestehenden Kontakten steht. In vielen Fällen kennt einer dieser Kontakte den neuen Kontakt. Nun kann man den bestehenden Kontakt bitten, eine Empfehlung oder Referenz auszusprechen. So wird aus einem Kaltkontakt ein empfohlener Warmkontakt.

Ihr professionelles Xing-Profil

Auch für potenzielle Interessenten ist man bei Xing auffindbar. Das eigene Profil muss dafür aber sofort erkennen lassen, welche Leistungen und welchen Nutzen der Interessent erwarten kann. Die Entscheidung, ob ein Profil interessant ist

oder nicht, entscheidet sich in der Regel in weniger als zehn Sekunden. Deshalb sollten Sie auch die Präsentationsmöglichkeiten auf der Seite „Über mich“ voll ausnutzen. Außerdem kann jedes Xing-Profil auch von Google gefunden werden, wenn in Xing die entsprechende Einstellung gewählt wurde. So ist das eigene Profil auch für Nicht-Xing-Mitglieder im Internet auffindbar.

Social Media in der Personalbeschaffung

Xing ist aber nicht nur für die Akquise einsetzbar, sondern auch beim Rekrutieren. Ein gut entwickeltes Netzwerk mit verlässlichen Kontakten ist gerade bei der Kandidatensuche Gold wert. Erfahrungsgemäß werden mehr als 50 Prozent aller Jobs über persönliche Netzwerke vermittelt. Eine empirische Untersuchung unter den deutschen Top-1.000-Unternehmen zeigt: Die besten Kandidaten kommen aus dem eigenen, persönlichen Netzwerk. 18 Prozent der Studienteilnehmer gaben an, regelmäßig in Xing aktiv nach geeigneten Kandidaten zu suchen. Mit der sogenannten Xing „Recruiter-Mitgliedschaft“ finden Sie schneller und effektiver Mitarbeiter. Mit exklusiven Suchfiltern lässt sich die Relevanz der Suchergebnisse erhöhen. So lassen sich die Suchergebnisse per Klick etwa nach „Berufserfahrung“, „Karrierelevel“, „Arbeitsort“ oder „Letzte Position“ filtern. So lassen sich nicht nur viel Zeit, sondern auch Kosten sparen.

Ralph Dannhäuser

Experte für wirksames
Xing-Marketing & -Recruiting
www.erfolgreich-netzwerken.de

Quick-Tipps für den Mittelstand:

- **Erweiterte Suche nutzen:** Setzen Sie die erweiterte Suchfunktion ein, um die passenden Kontakte zu finden und grenzen Sie sie bei Bedarf regional ein.
- **Empfehlungsmarketing nutzen:** Lassen Sie sich durch Ihre Kontakte empfehlen und vermeiden Sie so lästige Kaltansprachen.
- **Lassen Sie sich finden:** Von potenziellen Interessenten angesprochen zu werden, bringt Sie in eine bessere Position. Optimieren Sie Ihr Xing-Profil, nur so können Sie gefunden werden.
- **Empfehlungen aussprechen:** Bei Social Media ist geben seliger denn nehmen. Insofern sprechen Sie für Ihre Kontakte Empfehlungen aus. Es wird sich um ein Vielfaches für Sie lohnen!
- **Recruiter-Mitgliedschaft buchen:** Nutzen Sie als Personalentscheider exklusive Suchfilter. Finden Sie so effektiver und kostengünstig neue Talente.