Arbeitsblatt

Joachim Rumohr: Die 10 wichtigsten Tipps zu Ihrem Xing-Profil

1. **Das eigene Profil ist DIE zentrale Anlaufstelle!**
   Hier sucht man nach weiteren Informationen über Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung oder Sie selbst als Person. Daher gehört die Optimierung des eigenen Profils zu Ihren wichtigsten Aktivitäten auf Xing.

2. **Sie haben maximal 10 Sekunden!**
   Innerhalb dieser sehr kurzen Zeitspanne entscheidet ein Besucher Ihres Profils darüber, ob er Ihrem Profil mehr Zeit einräumt oder woanders hin klickt. Besteht Ihr Profil den 10-Sekunden-Test?

3. **Das Profilbild entscheidet!**
   Präsentieren Sie sich mit einem professionellen Bild, alles andere ist zweitklassig.

4. **Nutzen Sie das Feld „Unternehmen" optimal!**
   Ihr Bild, Ihr Name und der Firmenname tauchen in Xing an verschiedensten Stellen auf. Nutzen Sie diese Werbefläche wie ein Schaufenster.

5. **Richten Sie eine „Über mich"-Seite ein!**
   Die "Über mich"-Seite hat eine sehr zentrale Funktion im Xing-Profil. Nutzen Sie sie, um Ihr Angebot optimal darzustellen.

6. **Nutzen Sie das Feld „Profilstatus"!**
   Hier können Sie die Besucher auf ein besonderes Angebot oder aktuelle Themen hinweisen oder ihnen Ihre Kontaktdaten geben.

7. **Zeigen Sie Persönlichkeit!**
   Es geht gerade auf Xing nicht nur um Fakten und Business. Im Networking ist vielmehr der menschliche Faktor immens wichtig. Sympathie und Charakter sind entscheidend.

8. **Denken Sie an die Datenfreigaben!**
   Auf Xing sind die Kontaktdaten verborgen und müssen jedem Kontakt einzeln freigeschaltet werden. Das können Sie selbst testen, indem Sie auf Ihrem Profil die "Ansicht für Profilbesucher" öffnen.

9. **Beachten Sie den Reiter „Aktivitäten"!**
   Was Sie hier sehen, wurde Ihren direkten Kontakten auf deren Startseite unter „Neues aus Ihrem Netzwerk" angezeigt. Jeder Ihrer Kontakte kann in diesen Bereich klicken und ihn einsehen.

10. **Fangen Sie heute an!**
    Den Teilnehmern der offiziellen Xing-Seminare ist sofort klar, wie wichtig die Optimierung des Xing-Profils ist. Leider setzen viele die Tipps dann doch nicht um.

Das Buch zum Thema: „Xing optimal nutzen: Geschäftskontakte - Aufträge - Jobs. So zahlt sich Networking im Internet aus“

Joachim Rumohr hat mehr als 20 Jahre Vertriebserfahrung und das Potenzial von Xing bereits früh erkannt. Seit 2006 gibt er sein Wissen professionell als Berater, Trainer und Vortragsredner weiter. Sein Schwerpunkt ist die digitalisierte Geschäftsanbahnung mit Xing und LinkedIn im B2B-Vertrieb. Er ist Autor des Bestseller-Buches „Xing optimal nutzen” mit rund 20.000 verkauften Exemplaren. Auf seinem Blog veröffentlichte er seit 2007 über 1.000 Fachartikel, und er wird in mehr als 30 Büchern namentlich als „der Xing-Experte Nr. 1“ bezeichnet. Zur Website