

Workbook

Zielgruppenrecherche



LinkedIn Winter Bootcamp

by Eileen Al-Zubairy



ZIELGRUPPEN-RECHERCHE

Die Zielgruppenrecherche ist die am meisten unterschätzte Fleißarbeit die es zu tun gibt, um auf LinkedIn erfolgreich zu werden. Dabei gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen, die wir in der Live Session besprochen haben. Im Workbook findest du eine Zusammenfassung, wo du deine Zielgruppe findest. Im zweiten Schritt geht es darum sich mit der passenden Zielgruppe auch entsprechend zu vernetzen. Auch hierzu findest du im Workbook eine Zusammenfassung.

Wie finde ich meine Zielgruppe?

Es gibt unterschiedliche Wege deine Zielgruppe zu finden. Letztlich kann gesagt werden, dass je diverser deine Zielgruppe ist, umso schwieriger ist sie zu finden. Das muss aber keine Auswirkungen auf die Qualität deiner Suche haben, es dauert wahrscheinlich nur länger bis du von deiner Zielgruppe entsprechend wahrgenommen wirst.

Die Strategie, die bei euch am ehesten funktionieren wird ist der Deep Dive in die Beitragssuche ("Kommentare"). Das ist insbesondere im ersten Monat mühsam aber dann wird es dir leicht von der Hand gehen.

SUCHFUNKTION

Berufsbezeichnung in der Suche eingeben (einfachster Weg, sofern der Beruf mit der Zielgruppe gleichzusetzen ist - sehr selten!)

ERWEITERTE SUCHE

- Gehe in die erweiterte Suche und gib dort dein Keyword ein. Schau dir nicht nur die Profile sondern vor allem die Beiträge an.
- Schau dir dort die verwendeten Hashtags an, folge den relevanten Hashtags und schau dir Beiträge an, die diese Hashtags verwenden
- Notiere dir besonders interessante oder wichtige Profile in einer separaten Datei und verlinke das Profil direkt in der Datei, um schnell und zielgerichtet auf das Profil zugreifen zu können
- Achtung, mit einem kostenlosen Account ist deine Suche eingeschränkt auf eine bestimmte Anzahl an Sucheingaben pro Monat. Nutze gerne einfach mal den kostenlosen Probemonat, dann hast du fast unendliche Suchanfragen. Wenn du sehr aktiv in der Recherche bist, reicht ein Monat auch aus, um die wirklich interessanten Personen zu finden und deine Strategie dann auf die "Kommentare" zu verlagern.

Wie finde ich meine Zielgruppe?

GRUPPEN

Die Gruppen auf LinkedIn sind nicht so etabliert (bisher) wie auf Facebook zum Beispiel. Dennoch lohnt es sich, nach passenden Gruppen zu suchen und dort aktiv zu sein. Insbesondere um sich mit seinen MitbewerberInnen auf fachlicher Ebene auszutauschen, sind Gruppen sehr interessant.

KOMMENTARE

- Schaue dir die Personen an, die unter relevanten Beiträgen kommentiert und interagiert (liken) haben. Gehören sie zu deiner Zielgruppe? Like oder kommentiere ihren Kommentar und dann vernetze dich direkt mit ihnen.
- Ich schaue mir unter besonders passenden Beiträgen ALLE (!) Personen an, die kommentiert haben und gehe auch die Liste durch aller Personen die nur einen Like dagelassen haben. Wenn davon Personen interessant erscheinen, dann schaue ich mir auch ihr Profil näher an - insbesondere ihre "Aktivitäten"

EVENTS

Events werden immer noch sehr unterschätzt. Hier findest du jedoch am einfachsten Menschen, die sich für ein bestimmtes Thema interessieren (und dies eher selten auch in ihrem Profil stehen haben) und zudem aktiv auf LinkedIn sind. Das sind die Profile die wir suchen!

PROFILBESUCHER

- Schaue regelmäßig in die Liste der Profilbesucher hinein. Sind dort Personen dabei, die dein Profil angeschaut haben, die deiner Zielgruppe entsprechen, aber mit denen du noch nicht vernetzt bist? Dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie deine Vernetzungsanfrage annehmen sehr hoch. Achtung, diese Funktion steht dir in der kostenlosen Variante nur begrenzt zur Verfügung.

Vernetzen

3 GRUNDREGELN

01 VERNETZEN MIT MITBEWERBERINNEN

- Es gibt keine Konkurrenz
- Du kannst nur von ihnen lernen
- Es können wunderbare Kooperationen daraus entstehen
- Es können wunderbare Freundschaften daraus entstehen
- Wo und wie sonst kannst du dich so einfach fachlich austauschen?

02 VERNETZE MIT DER ZIELGRUPPE

- Erweitere stetig dein Netzwerk mit den "richtigen" Personen

03 FREMDSPRACHIGE PROFILE ABLEHNEN

- Diese Kontakte bringen dir nichts! Sie kommentieren in einer anderen Sprache, sie kommentieren ggf. nicht mal zu den Inhalten deines Posts oder spamen dich zu.
- Vorsicht: Ggf. nimmst du diesen Kontakt als wertvollen Kontakt wahr, weil diese Person gefühlte 5000 gemeinsame Kontakte mit dir hat.
- Frage dich außerdem, ob die Person (von der Sprache und dem Wohnort abgesehen) wirklich deine Zielgruppe ist.

Vernetzen

GRUNDSÄTZLICHES

- Stelle deiner Zielgruppe (und deinen Mitbewerbern) eine Vernetzungsanfrage (ohne Nachricht)
- Bis zu 100 Stück alle 7 Tage sind möglich
- Wenn du noch ganz am Anfang bist und dein Profil noch nicht optimiert ist, starte erstmal mit deinen MitbewerberInnen.

BEGRÜSSUNG

- Je nach Zeitressourcen entweder nur diejenigen die dir wirklich wichtig sind oder wirklich alle (das wären 100 Personen pro Woche)
- Wichtig: Bitte niemals in der Begrüßung einen Pitch einbauen
- Wenn es dir wichtige Personen sind, dann schau vorher auf ihr Profil, ggf. sogar auf ihre Website auf der Über Mich Seite und zeige ihnen mit einer persönlichen Nachricht, dass du wirklich an ihnen interessiert bist. Nimm z.B. Bezug auf etwas, was du auf ihrer Website über sie rausgefunden hast. Das könnte dein Door Opener sein.
- Den minimalsten Einsatz den du machen kannst, ist wenigstens auf ihr LinkedIn Profil zu gehen und dort viele Grüße in die angegebene Stadt der Person zu senden. Das zeigt zumindest, dass du auf ihrem Profil warst.
- Bitte auch keine Einladungen zu irgendwelchen Events oder auf einen virtuellen Kaffee schicken. Wärme deine Zielgruppe erstmal auf, so dass sie von sich aus daran interessiert sind, sich näher mit dir oder deinem Angebot auseinanderzusetzen - Stichwort: Wertvoller Content!

Interagieren

3 GRUNDREGELN



Wertschätzender und/oder mehrwertbietender Kommentar



Der Kommentar sollte mehr als 7 Worte lang sein



Verlinke die Person bei der du kommentierst

BEACHTTE!

Bedenke, dass all deine Interaktionen für deine Kontakte sichtbar sind!