



Britta Behrens

LinkedIn Boosting: wertvolle Tools für Networking, Content-Creation und Social Selling

LinkedIn ist seit Ende 2023 die größte Social-Business-Plattform in der DACH-Region und hat XING mit 22 Millionen Accounts inzwischen überholt. Die Plattform ist für Marketing, Kommunikation, Recruiting und Sales nicht mehr wegzudenken. Auf ihr verbringen wir immer mehr Zeit, um neue Geschäftsbeziehungen anzubahnen, unser berufliches Wissen zu teilen und Reputation aufzubauen oder Talente auf unser Unternehmen aufmerksam zu machen. Daher lohnt es sich, mit einigen Tools die Zeit auf und mit der Plattform effektiv und effizient zu nutzen. In diesem Artikel stellt Britta Behrens, LinkedIn Certified Marketing Expert, einige ihrer Lieblingstools vor.

Aufgrund der vielseitigen Möglichkeiten, LinkedIn im Business-Umfeld zu nutzen, konzentrieren wir uns bei den Tools auf vier Bereiche: Content-Publishing, strategisches Networking, Ads und Lead-Akquise. Wie zu Beginn schon erwähnt verliert XING als B2B-Plattform immer mehr an Bedeutung. 2019 gab der damalige CEO Thomas Vollmoeller schon die Richtung an, XING als Recruiting- und Karriereplattform weiterzuentwickeln. Dann ging er in Pension und Petra von Strombeck übernahm im Mai 2020 das Ruder und behielt diese Strategie auf Kurs. Die Folge: Fachliche Gruppen und der Event-Markt wurden Anfang 2023 geschlossen. Somit fehlen inzwischen wesentliche Komponenten fürs Networking und Social Selling. Die Plattform verliert für Menschen ohne Jobwechselgedanken an Attraktivität. Die regelmäßige Kommunikation mit dem eigenen Netzwerk ist nur schwer möglich und beschränkt sich auf die Eins-zu-eins-Kommunikation.

XING Transfer to LinkedIn

Daher ist Tool-Tipp Nummer eins für all diejenigen unter Ihnen, die noch einen XING-Account besitzen und relevante Kontakte von XING zu LinkedIn übertragen wollen. Mit der kostenlosen Chrome-Extension XING Transfer to LinkedIn können Sie Ihre bestehenden XING-Kontakte mit einem Klick auf LinkedIn suchen und Ihre Kommunikation so zu LinkedIn verlagern. Mithilfe der Extension erscheint in der Netzwerkkontaktliste hinter dem Namen ein Lupensymbol. Hiermit aktivieren Sie die Suche. Wie Sie wissen, spielen Qualität und Interaktion mit dem eigenen Netzwerk auf der Plattform eine entscheidende Rolle. Holen Sie nur noch relevante Kontakte von Ihrem XING-Account in Ihr LinkedIn-Netzwerk. Sie müssen es nicht eins zu eins übertragen.

Link zum Tool: <https://chromewebstore.google.com/detail/xing-transfer-to-linkedin/ebkh-dmdkadbjecipaoocokoboianbpom>

DIE AUTORIN



Britta Behrens ist eine der führenden LinkedIn-Expertinnen in Deutschland. Sie beschäftigt sich intensiv mit Social Selling, Content-Marketing und Personal Branding auf LinkedIn. Sie gibt ihr Wissen als Keynote-Speakerin, Autorin und in Workshops weiter.

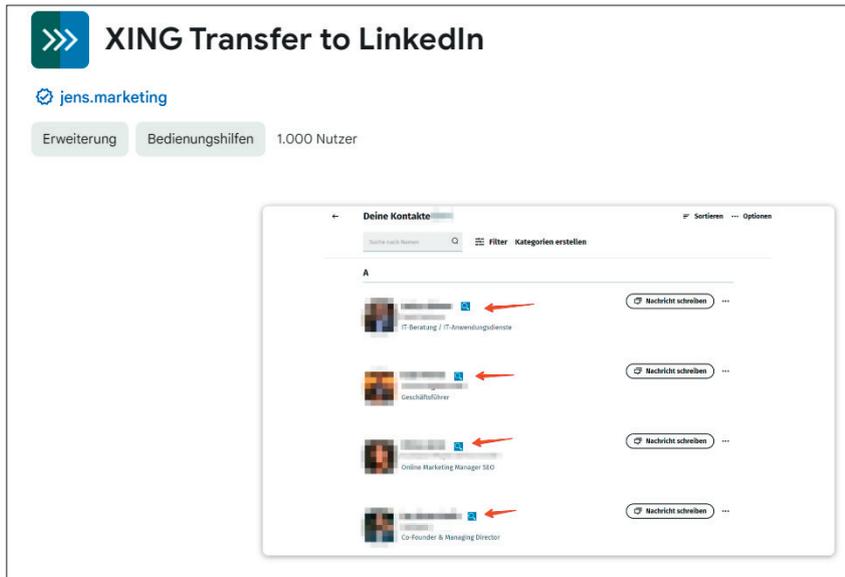


Abb. 1: XING Transfer to LinkedIn – Chrome-Extension

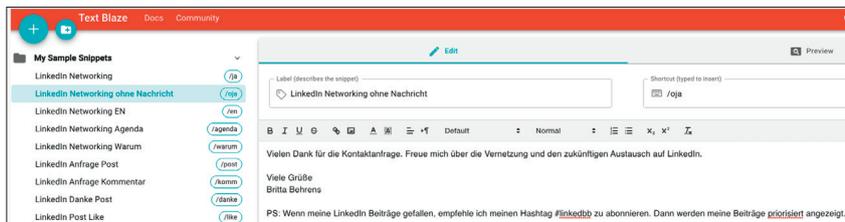


Abb. 2: Text Blaze – Chrome-Extension



Abb. 3: Follower Insights – Ansicht als Basis- und Premiumversion

Text Blaze

Text Blaze ist ein nützliches Text-Template-Tool und ebenfalls eine Chrome-Extension. Mit Text Blaze können Sie sich wiederholende Kommunikation vereinfachen und wiederkehrende Nachrichten – wie zum Beispiel Kontaktanfragen oder Willkommensnachrichten nach der Kontaktaufnahme – vorbereiten und per Shortcut auto-

matisch abrufen. Das spart Ihnen eine Menge Zeit.

Vor allem können Sie mit Text Blaze auch wichtige Follow-up-Nachrichten vorbereiten, wenn Sie beispielsweise eine Umfrage in Ihrem Netzwerk starten und, je nach gegebener Antwort, relevante Informationen mit Ihren Kontakten teilen wollen. Auch persönliche Einladungen zu Events oder anderen

Anlässen können in dem Tool hinterlegt werden. Die Chrome-Extension gibt es in der Basisversion kostenlos.

Link zum Tool: <https://blaze.today/>

Follower Insights

Ein klasse Tool für den Netzwerkaufbau und die Analyse von neuen Kontakten ist Chrome-Extension Follower Insights. Hier handelt es sich um ein Freemium-Tool. Die kostenlose Variante zeigt Ihnen hinter jedem Namen auf LinkedIn an, ob die Followerzahl noch unter 1.000 Personen liegt – dann mit der exakten Zahl – oder ob der LinkedIn-User bereits mehr als 1.000 Kontakte hat – dann mit „1.000+ Followers“.

Für einmalig 6,99 Euro können Sie die Premiumvariante von Follower Insights freischalten. Sie erhalten dann Einblick in die genauen Followerzahlen, die dann schnell mal vier- oder fünfstellig sein können.

Das Tool bietet somit einen super Vorteil, um zu erkennen, ob potenzielle Kontakte bereits ein großes Netzwerk haben und sich die Kontaktanfrage dadurch noch mehr lohnen kann. Entscheiden Sie beim Netzwerken nicht nur allein aufgrund der Followerzahl eines Kontakts. Prüfen Sie vor allem das Profil und die Aktivitäten: Stimmen die Themen nicht oder sollte der Kontakt sehr inaktiv auf LinkedIn sein, hilft auch ein großes Netzwerk nichts.

Link zum Tool: <https://jens.marketing/follower-insights-fuer-linkedin/>

LinkedIn Ads Bibliothek

Im September 2023 launchte LinkedIn endlich die LinkedIn Ads Bibliothek. Ab sofort können Sie sämtliche Anzeigen, die auf LinkedIn von Unternehmen geschaltet wurden, durchsuchen und analysieren.

Somit haben Sie eine ideale Recherchemöglichkeit, aber vor allem auch eine Inspirationsquelle für eigene Ads. Selbstverständlich lässt sich dadurch

auch der Wettbewerb beobachten. Wie agieren Sie auf LinkedIn? Welche Art von Creatives verwenden Sie? Und welche Reichweiten erzielen Sie mit einzelnen Ads? Speichern Sie sich die Bibliothek als Lesezeichen ab.

Link zum Tool: <https://www.linkedin.com/ad-library>

LinkedIn Sales Navigator

Der LinkedIn Sales Navigator ist ein kostenpflichtiges Tool und unterstützt Sales-Teams beim Social Selling. Es ist ein hilfreiches Add-on für die eigenen Social-Selling-Aktivitäten und -Methoden auf LinkedIn. Es ist aber kein „One and only“-Tool und schon läuft Ihr digitaler Vertrieb wie von selbst. Die Grundprinzipien von Social Selling müssen verstanden und vor allem auf der Plattform ausgeführt und gelebt werden.

Der LinkedIn Sales Navigator hat seine Stärken bei der Suche nach potenziellen Neukunden, bei der Beobachtung von Leads und bei der strategischen Follow-up-Kommunikation.

Das Tool verfügt über weitaus mehr Daten und Filtermöglichkeiten als die reguläre LinkedIn-Suche. Wenn Sie hier Probleme haben, relevante Personen zu identifizieren, und das Networking-Potenzial auch über andere Wege erschöpft ist, hilft der LinkedIn Sales Navigator weiter.

Der LinkedIn Sales Navigator eignet sich auch für die Beobachtung der Leads: Alle in einer Lead-Liste gespeicherten Personen werden in einem eigenen Newsfeed angezeigt. Auf diese Weise umgehen Sie den LinkedIn-Algorithmus und können gutes Social Listening betreiben und sofort in die Kommunikation einsteigen.

Das dritte Highlight für den Einsatz des LinkedIn Sales Navigators sind in der Advanced-Version die sogenannten Smart Links: Im Tool haben Sie die Möglichkeit, Links oder PDFs hochzuladen und neuen Kontakten auf diese

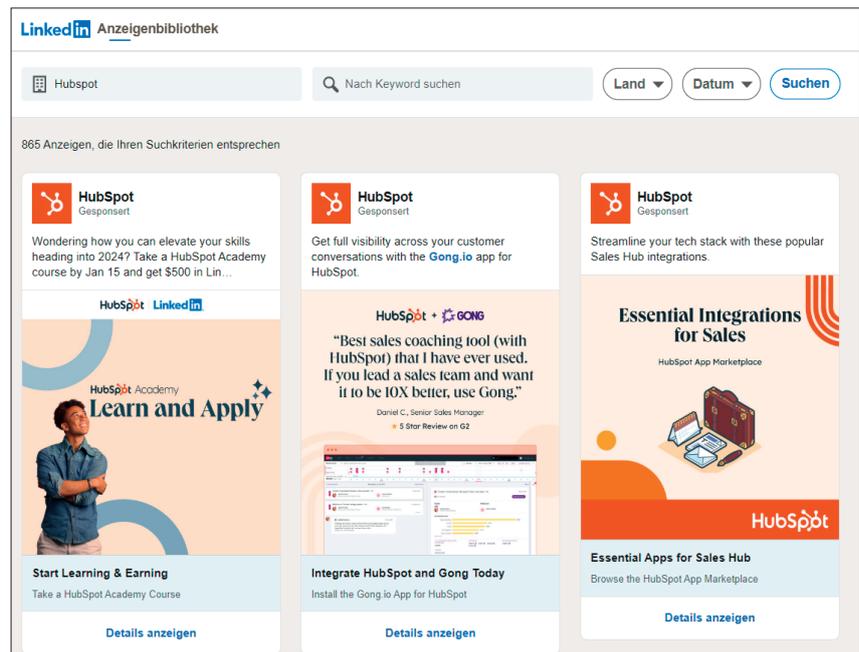


Abb. 4: LinkedIn Ads Bibliothek – hier als Beispiel Anzeigen von HubSpot

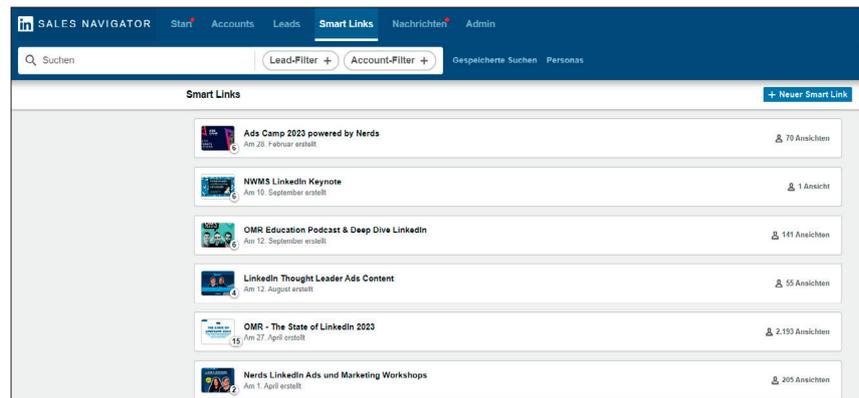


Abb. 5: Die Smart Links des LinkedIn Sales Navigator



Abb. 6: Nerds-Webinar zum LinkedIn Sales Navigator

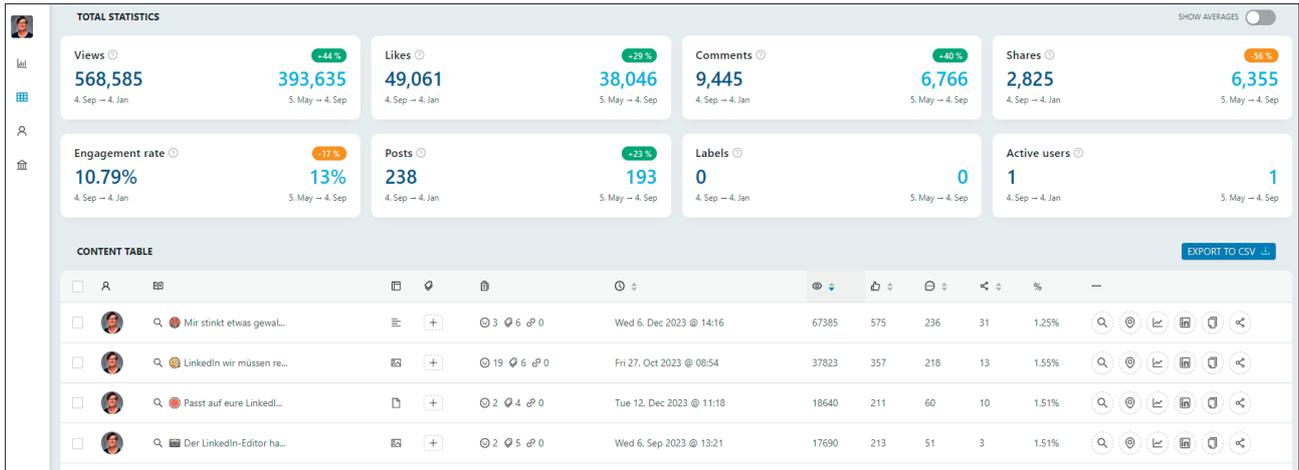


Abb. 7: Shield LinkedIn Analytics – Dashboard

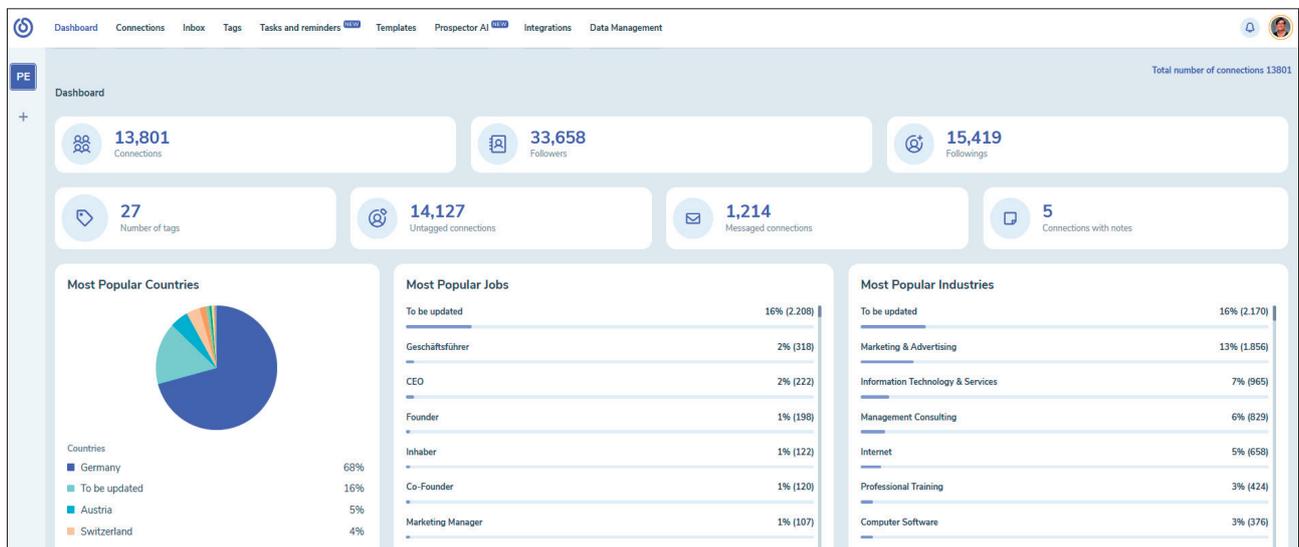


Abb. 8: Lead Delta – Dashboard

Weise Informationen bereitzustellen. Mithilfe der Smart Links können Sie tracken, ob die in Nachrichten zur Verfügung gestellten Materialien auch tatsächlich gelesen oder heruntergeladen wurden.

Link zum Tool: <https://business.linkedin.com/de-de/sales-solutions/sales-navigator>

Shield LinkedIn Analytics

Ein absolutes Must-have für Content-Strategen und Projektverantwortliche von Corporate-Influencer-Programmen ist Shield. Mit dem in Dänemark entwickelten LinkedIn-Analytics-Tool können Sie alle verfügbaren Daten der Beiträge und des Profils analysieren und in einem Dashboard aufbereiten lassen.

Nicht nur die Impressionen und Engagement-Zahlen werden hier übermittelt und ausgewertet, sondern auch die demografischen Daten des Netzwerks. Hier müssen Sie lediglich beachten, dass Shield nur auf Daten zurückgreift, die auf LinkedIn über die API abrufbar sind. Da nach sechs Monaten die demografischen Daten eines Beitrags nicht mehr von LinkedIn zur Verfügung gestellt werden, verschwinden diese dann auch in Shield. Dieses Zeitfenster sollte Ihnen bei der qualitativen Content-Auswertung bewusst sein.

Das Tool zeigt übersichtlich und über verschiedene Zeiträume hinweg die Content-Performance an. So können Sie identifizieren, welche Beiträge und Themen Highlights waren und welche weniger gut performt haben.

Für diejenigen, die Corporate-Influencing- oder Social-Selling-Programme leiten, ist Shield außerdem eine gute Lösung, um die Themen und die Entwicklung der Teilnehmenden zu beobachten. Mit wenigen Klicks erstellen Sie fertig vorbereitete Dashboards, die weiter individualisiert werden können. Alle Daten der verifizierten Corporate Influencer laufen in das Tool automatisch ein. Sie sparen sich jede Menge Zeit, um die Daten aus den Creator-Analytics der einzelnen Accounts abzufragen und in eigenen Analysen zusammenzufassen.

Link zum Tool: <https://www.shieldapp.ai/?via=britta>

Lead Delta

Lead Delta ist ein geniales Browser-tool für alle, die einen besseren Über-

blick über ihr Netzwerk haben wollen. Es ist eine Art LinkedIn-CRM, mit dem Sie Ihre Kontakte filtern, taggen und Notizen hinzufügen können. So gehen Ihnen keine wichtigen Informationen verloren und Sie haben Ihre Social-Selling-Aktivitäten im Blick, ohne große Excel-Listen zu pflegen.

In einem Dashboard erhalten Sie einen vollständigen Überblick darüber, wie sich das Netzwerk zusammensetzt. Aus welchen Ländern stammen die Kontakte, welche Jobtitel haben sie und in welchen Branchen sind sie tätig? Das wird alles vom Tool beantwortet.

Ein tolles Feature von Lead Delta ist außerdem, dass Sie mehrere Kontakte gleichzeitig selektieren und bearbeiten können. So ist es möglich, das Netzwerk einmal von Grund auf zu analysieren und irrelevante Kontakte mit einem Klick zu entfernen oder ihnen zumindest zu entfolgen. So wird die Qualität des Netzwerks verbessert und strategisches Netzwerk-Management betrieben.

Darüber hinaus wird die LinkedIn-Messenger-Inbox mit vielen nützlichen Funktionen angereichert und übersichtlicher: Konversationen können markiert, favorisiert und ebenfalls getaggt werden, um effizienter mit der Inbox zu arbeiten.

Link zum Tool: <https://leaddelta.com?via=britta>

Surfe

Für alle etablierten CRM-Nutzer wie HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Copper oder Salesloft wird Surfe eine kleine Schatzkiste sein. Das Tool wird Ihnen zukünftig sehr viel Zeit im Lead-Management und Social Selling sparen.

Surfe ist der Connector zwischen LinkedIn und Ihrem CRM: Mittels Chrome-Extension stellt das Tool eine Schnittstelle zu Ihrer Datenbank her. Sobald die Erweiterung läuft, werden auf LinkedIn entsprechende Schaltflächen auf den Profilen der Kontakte und

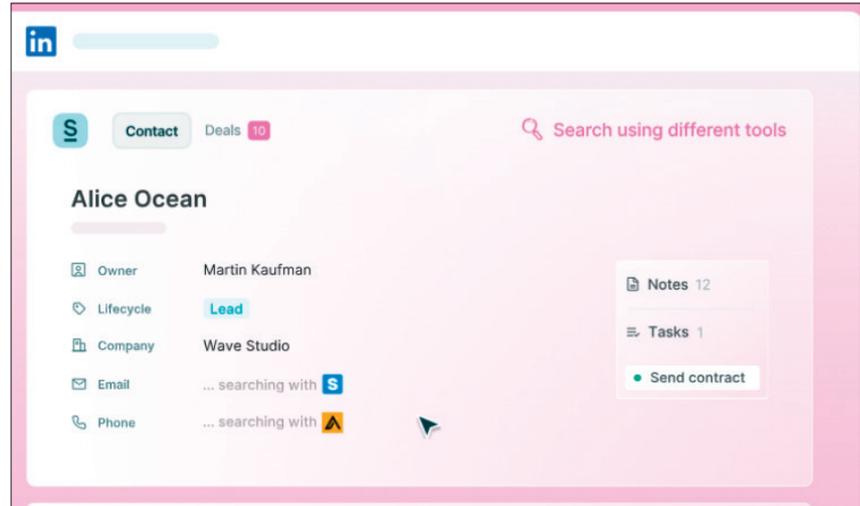


Abb. 9: Surfe – Schaltfläche im LinkedIn-Profil

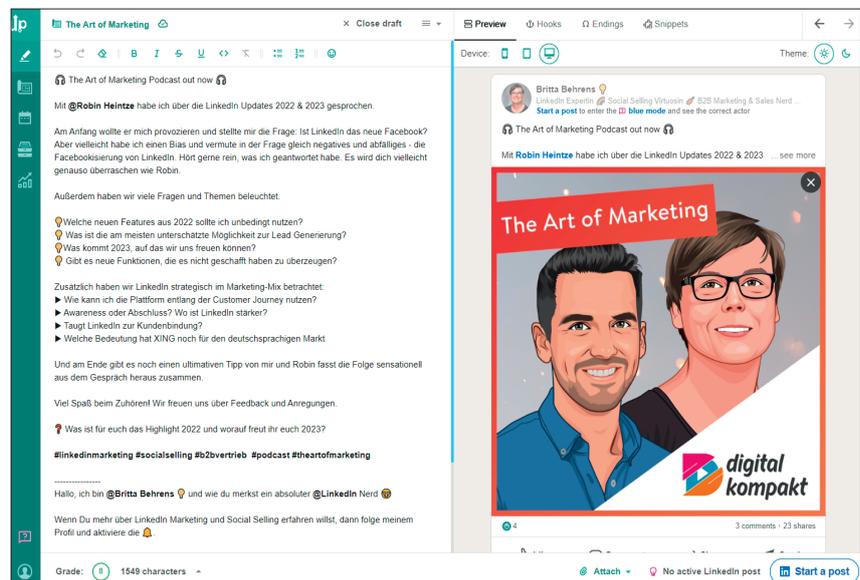


Abb. 9: Surfe – Schaltfläche im LinkedIn-Profil

im Messenger aktiviert.

Auf diese Weise können Sie neue Kontakte, mit denen Sie auf LinkedIn im Austausch sind, mit einem Klick in das CRM pushen. Alle Kontaktdaten, die im CRM definiert wurden und die auf LinkedIn hinterlegt sind, werden synchronisiert. Zusätzlich kann mithilfe des Tools sämtliche Aktivitäten und auch LinkedIn-Nachrichten im CRM gespeichert werden.

Neben dem Speichern der Kontaktdaten können mithilfe der Surfe-Schaltflächen außerdem eigene Notizen hinzugefügt, Aufgaben terminiert (zum Beispiel Follow-ups) und Deals angelegt werden. Für diese Aktionen muss nicht mehr von LinkedIn ins CRM gewech-

selt werden. Alles geschieht auf der LinkedIn-Oberfläche.

Link zum Tool: <https://www.surfe.com?fpr=linkedbb>

Authorred Up

Social Selling funktioniert nur mit guter Kommunikation und da hilft vor allem: selbst mit eigenen Beiträgen auf LinkedIn aktiv sein. Authorred Up unterstützt Sie in allen Phasen der Content-Planung, -Erstellung und -Veröffentlichung. Zu Beginn mögen ein aussagekräftiges Profil sowie strategisches Networking und Kommentieren ausreichen. Um aber ordentlich Schub zu erzeugen, ist eine gute Content-Strategie entscheidend.

Das Tool ist vor einem Jahr als reiner Texteditor mit Vorschaufunktion für LinkedIn-Beiträge gestartet.

Mittlerweile verfügt Authored Up über zahlreiche Content-Creator-Funktionen:

- » Erweiterte Textgestaltung inklusive Listen und Code-Einbettung
- » Vorschau mobil und Desktop inklusive Dark Mode
- » Lesbarkeitsanalyse der Beiträge
- » Templates für Content-Formate und Signatur
- » Hooks für Storytellings
- » Content-Plan und Beitragsvorausplanung
- » Analytics und Teamfunktionen

Vor allem die Template-Funktion ist ein Gamechanger: Sie können Beiträge

gesammelt vorbereiten und direkt oder mithilfe der neuen Scheduling-Funktion veröffentlichen. Die Lesbarkeitsanalyse gibt zusätzlich Feedback, ob verständliche Sprache, aktive Formulierungen und kurze Sätze genutzt wurden.

Ganz neu sind die Analytics- und Team-Funktionen. Es ist möglich, Authored Up auch als Team mit Content-Kalender zu nutzen und alle Beiträge dort für mehrere Profile und die Company-Page zu pflegen. Somit ist das Tool optimal für Content-Creation und Content-Analyse.

Link zum Tool: <https://authoredup.com/?via=britta>

Fazit

Die vorgestellten Tools sind Empfehlungen, die regelmäßig zum Einsatz

kommen. Sie sind die Spitze eines riesigen Tool-Eisbergs, der je nach Anwendungsfall für Sie relevant sein kann. Wer noch weitere LinkedIn-Tools für die Produktivitätssteigerung kennenlernen und ausprobieren möchte, sollte sich die Podcast-Folge zu den LinkedIn-Tools im Nerds-Podcast anhören. Hier werden sogar 21 Tools beleuchtet.

Am Ende zählt aber nicht die Masse an Tools, die für LinkedIn eingesetzt werden, sondern deren Qualität und die regelmäßige Nutzung. Fangen Sie Schritt für Schritt an, Ihr Tool-Set-up aufzubauen und weiterzuentwickeln. Finden Sie heraus, welche Tools zu Ihren Business-Zielen optimal passen und Ihnen weiterhelfen.

IMPRESSUM