



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

PODCAST #024 – LINKEDIN IST EINE ENTSCHEIDUNG UND WIE DU DORT **ERFOLGREICH WIRST**

THE GAME CHANGER PODCAST
www.TORSTENKOERTING.com/podcast/

LinkedIn

#024 **LINKEDIN IST EINE ENTSCHEIDUNG
UND WIE DU DORT
ERFOLGREICH WIRST**

21. Mai 2020



WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

Hallo und ein herzliches Willkommen zum Game Changer-Podcast.

Der Podcast für deinen Erfolg mit wirksamen Impulsen, spannenden Inspirationen, erkenntnisreichen Interviews und persönlichen Game Changern, die **DICH** in die **UMSETZUNG** bringen. Und das Ganze von und mit Torsten Koerting.

In dieser Podcast Folge möchte ich auf ein Phänomen eingehen, was in letzten Tagen und Wochen - nicht nur bei uns und in unserer Mentee-Gruppe - deutlich mehr an Zulauf, an Resonanz und an Fokus bekommen hat, sondern auch sonst deutlich am Markt zu spüren ist:

Es geht um das Thema **LinkedIn**.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Viele Angestellte spüren gerade, dass sie in Zeiten wie diesen durchgeschüttelt werden, und möglicherweise sogar Teil der Kurzarbeit geworden sind, oder auch in anderen Bereichen etwas ins Straucheln gekommen sind.

Aufgrund der aktuellen Situation wissen alle nicht so richtig, wie das so richtig weitergeht. Aber es gibt auch diejenigen **ANGESTELLTEN**, die vielleicht in der letzten Beförderungsrunde nicht so ganz berücksichtigt wurden oder auch beim letzten Bonus nicht den Bonus bekommen haben, den sie sich gewünscht oder auch erwartet, aber vielleicht verdient haben.

Die **SELBSTÄNDIGEN** haben mittlerweile LinkedIn als eine Plattform für sich erkannt, die das ganz große Netzwerken und auch Content Orientierung möglich macht.

Und auch für **UNTERNEHMER** ist das eine ganz andere und eine ganz interessante Plattform geworden, die in vielen Bereichen - man darf sagen - Xing den Rang abgelassen hat.

In unserer Mentee-Gruppe haben wir seit 2-3 Wochen eine LinkedIn Challenge. Ich habe mir gedacht, ich mache kurz ein Podcast darüber, was die entscheidenden Elemente sind, die wir uns gerade zugänglich machen, was diese Plattform ausmacht, die mittlerweile über 650 Millionen User hat und mit einem hohen Aktivitätsgrad sehr stark im Business Kontext unterwegs ist. Im Rahmen dieser 2-3 Wochen sind uns schon einige Erkenntnisse gekommen und die möchte ich in diesem Podcast mit dir teilen.

ASPEKT # 1, und ich glaube das ist das Wichtigste, was wir hier in den letzten Wochen gelernt haben:

Wenn du dich für LinkedIn entscheidest und LinkedIn für dich eine Plattform ist, wo du sagst:
|| da möchte ich präsenter werden || da möchte ich versierter werden || da möchte ich Konten teilen || da möchte ich mich vernetzen - ganz egal ob du Angestellter, Selbständiger oder Unternehmer,

... dann ist das eine Entscheidung.

Und du darfst die Entscheidung treffen in **LINKEDIN ALL-IN** zu gehen, dich in LinkedIn umzutun, dein Profil zu aktualisieren, Content zu publizieren bzw. dich mit den anderen Kollegen und Menschen in deinem beruflichen Umfeld, mit Lieferanten mit Kunden mit Partnern aktiv zu vernetzen. Es gibt in dem Bereich kein „halb-schwanger“, es gibt in dem Bereich nicht „Ich versuch's mal oder geh mal ein bisschen rein“. Wenn Du auf LinkedIn Erfolg haben möchtest und du auf der Suche nach meinen neuen Job, neuen Kunden oder deiner Zielgruppe bist, oder du in die Sichtbarkeit gelangen möchtest, oder du als Unternehmer eine neue Herausforderung im Rahmen der Vertriebsvernetzung suchst, dann ist LinkedIn sicherlich eine grandiose Plattform. Aber du darfst dich dafür entscheiden.

Also Aspekt Nummer eins ist: Du darfst dich für LinkedIn entscheiden. Nein, du **MUSST** dich für LinkedIn entscheiden und darfst dann all-in gehen.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Der **ASPEKT #2**, den wir rausgezogen haben ist ...

man könnte sagen das **PARETO-PRINZIP**: 20% deiner Aktivitäten zahlen 80% auf deinen Erfolg ein.

Und 80 % des Erfolges in LinkedIn lassen sich schon mal an deinem sogenannten **SOCIAL SELLING INDEX** (SSI Index) messen. Das ist einen Wert, ein Index ein Key Performance Indikator, ein Parameter, den du in LinkedIn ausrechnen kannst, bzw. den LinkedIn für dich ausrechnet. An dem Wert erkennst du was deine gesamten Interaktionen, deine Profil Aktualität, wie du mit Content umgehst, wie du mit anderen Menschen in die Vernetzung gehst ausmachen.

Und dieser SSI Index (in Kurzform genannt) ist schon mal ein Merkmal, an, dem du erkennen kannst, ob die 20% die du umsetzt auch 80% deines Erfolges ausmacht.

Es gibt viele Menschen dort draußen, die ein Social Cells Index von weniger als 50 haben. 100 ist hier das Maximum! Durch schon kleine Aktivitäten und kleine Maßnahmen bist du in der Lage ihn auch über 70 oder 80 zu schrauben. Das hat zur Folge hat, dass dein Profil, dein Content, deine Kommentare schneller sichtbar werden, weil der Algorithmus von LinkedIn das für die Leute, die auf LinkedIn aktiv sind so nach oben spielt. Da ist für LinkedIn der eigens kreierte SSI die relevante Größe.

Also, was genau sind die 20% deiner Aktivitäten, die 80% dieses SSID, die 80% der Sichtbarkeit und 80% deines Erfolges auf LinkedIn ausmachen?

DA HABEN WIR FÜNF ELEMENTE ENTDECKT, DIE AUF DIESE 20% EINZAHLEN:

ELEMENT 1

Du darfst dein **PROFIL AUFWERTEN**

Das ist hier jetzt fast schon, ich sag mal Allgemeinwissen:

Zu einem guten LinkedIn-Profil gehört dein Profilbild, da gehört ein Banner, dazu gehört der Slogan (wo viele ihre Jobtitel reinschreiben), dazu gehört ein gut gepflegtes Profil im Rahmen deiner Awards, deiner Zertifikate, deiner beruflichen Stationen aber auch die Empfehlungen, die du an andere gibst, bzw. die du von anderen bekommst. Um dieses LinkedIn-profil nach vorne zu bringen, gerade auch was den Featured-Content-Bereich angeht (dazu komme ich gleich noch mal) ist das erstmal die Basis.

Und in unserer LinkedIn Challenge war das die erste Woche, wo wir gesagt haben: Wir pimpen jetzt unsere LinkedIn-Profile und lassen sie richtig gut werden.

Da gibt's ganz viele Anleitungen im Netz, die könnt ihr euch anschauen. Natürlich haben wir auch in unserer Online Academy für die Mentees entsprechende Videos hinterlegt, die klarmachen, wie du dein LinkedIn-Profil, deine Profilseite - stell dir das vor wie das Schaufenster von einem Store, von einem Verkaufsladen - so richtig nach vorne bringst, richtig pimpst, so dass es für andere, die auf dein LinkedIn-Profil aufmerksam werden, attraktiv wird.

Also Element 1: Passe dein so Profil an, dass es wirksam nach außen ist und deine Kompetenzen, also das, was du für den Markt und für deine Zielgruppe ermöglichen kannst, richtig rauskommen



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

und klar wird, welches Problem du für wen und wie löst ... und natürlich auch wie man dich erreichen kann, und was das Unterscheidungsmerkmal ist, was dich von allen anderen unterscheidet. Wenn du dein Profil so anpasst, dann hast du schon mal einen ganz wesentlichen Teil getan.

ELEMENT 2

Du darfst **CONTENT PUBLIZIEREN**

LinkedIn achtet sehr stark darauf, dass seine Mitglieder Content publizieren können. Das geht deutlich über das Maß hinaus wie wir es aus Facebook oder anderen Plattformen kennen. Da sind nämlich nicht nur einfach diese kurzen Post - LinkedIn hat auch eine entsprechende Beschränkung für kleine Posts, die du über deine täglichen Erfahrungen machen kannst - nein, es gibt ja auch die Möglichkeit Artikel zu posten, man könnte in der Fachsprache sagen Blogpost zu machen, also echte Artikel hochzuladen.

Außerdem kannst du Whitepaper hochladen, du kannst Folienpräsentationen hochladen ... und den stärksten Gewinn hast du dann, wenn du die Plattform auch nutzt und nicht auf „third-party“, also auf Drittanbieter verweist, sprich, wenn du ein tolles Video gemacht hast, dann darfst du das auf LinkedIn hochladen und es dort zusätzlich noch mal platzieren ohne auf YouTube, Vimeo oder auf eine andere Videoplattform deiner Wahl zu verweisen.

Das gleiche gilt für die PDF's und für anderen Content den du kreierst. Da darf ich sagen, es gibt da ganz grandiose Möglichkeiten deine Kompetenzen, deine Substanz, deine Stärken ... all das, was dich als Person, als Mensch ausmacht zu publizieren.

Also steige in eine entsprechende Content-Strategie ein, setze Content, Umsätze, Inhalte um und mache sie für andere sichtbar und zugänglich, so dass andere sehen welche Kompetenz du zu bieten hast und was du auch ermöglichen kannst, wenn man mit dir zusammenarbeitet,

ELEMENT 3

Du darfst mit jedem Tag immer wieder **NEUE MENSCHEN ANSPRECHEN** und in dein **NETZWERK** holen.

Die ganz Großen gehen davon aus, dass du mindestens 20 bis 30 Menschen jeden Tag ansprechen solltest. Ich würde sagen fang erstmal mit vier bis fünf an. Das vernetzen ist das Eine, was heißt, dass du Menschen mit denen du mal zusammengearbeitet hast oder die du admire'st - also zu den du aufblickst, weil sie vielleicht bereits da sind, wo du hinmöchtest, oder andere Kontakte, die du in dein Netzwerk mit aufnimmst - ansprichst und dass du jeden Tag versuchst neue Leute in dein Netzwerk hineinzuziehen. Da gibt es zwei unterschiedliche Herangehensweisen: einmal das Connect'en, also das wirkliche vernetzen und einmal das Follow'en. Du kannst für dein Profil einstellen, ob du möchtest, dass Menschen „nur“ mit dir in Kontakt gehen (sich mit dir vernetzen) können, oder du Menschen die Möglichkeit geben möchtest dir zu folgen (ohne mit dir direkt in Kontakt zu gehen). Letzteres beinhaltet, dass diese Menschen alle Aktivitäten und auch deine Kommunikation nach außen (Artikel, alles was du an Content postest) wahrnehmen können.

Also: Die Vernetzung ist ein ganz wesentlicher Aspekt. Und dennoch geht das bei LinkedIn auch wieder über das Normalmaß hinaus, denn das Wesentliche in LinkedIn ist, dass du in der Lage



und Willens bist dich nicht nur mit Menschen zu vernetzen, sondern auch an ihren Inhalten und ihren Aktivitäten teilhast. Du trittst also in eine Beziehung zu dem, was andere Menschen teilen, du resonierst und reflektierst, wenn sie einen Artikel posten. Likes werden in LinkedIn deutlich weniger gewichtet als beispielsweise Kommentare.

Genau dieses Engaging mit der Person und mit ihren Inhalten macht LinkedIn so wertvoll, weil du damit zeigst, dass du ein wahres, ein echtes Interesse daran hast, woran diese einzelnen Menschen andere teilhaben lassen bzw. für was sie einstehen und welche Kompetenz sie haben. Und über diese Erkenntnisse, über diese Impulse in Beziehung zu treten und damit zu zeigen: „Hey, ich habe Interesse daran, was du tust“, „Ich habe Interesse daran, was du teilst“, „Ich habe Interesse daran, was du an Content kreiert hast“ ... das wird sichtbar durch das Engaging mit dem Content der anderen.

ELEMENT 4

Du darfst dich **VERKNÜPFEN** und ihr dürft euch gegenseitig **UNTERSTÜTZEN**

Etwas, was ebenso auf die 20% beinhalten, die auf die 80% einzahlen ist, dass du möglicherweise mit anderen Menschen in der Beziehung trittst und sagst: || „Hey, wollen wir uns nicht mal für die nächsten 4, 6, 8, 12 Wochen gegenseitig unterstützen?“ || „Wollen wir uns nicht mal gegenseitig empfehlen?“ || „Wollen wir nicht gegenseitig unseren Content liken und kommentieren?“ || ... denn das ist für LinkedIn ganz wichtig und durch den Algorithmus feststellbar, dass du mit anderen Menschen resonierst, dass es da andere Menschen in deinem Umfeld gibt, die sich dafür interessieren, was du tust und an Aktivitäten postest.

Da kann man sich gerade am Anfang, wenn das noch ein bisschen schwer fällt, in einer Mastermind oder einer Gruppe zusammen tun und dafür sorgen, dass man sich gegenseitig unterstützt - sprich, wenn der einen Artikel postet, dass die anderen darauf reagieren und umgekehrt. Das machen wir natürlich jetzt auch in der LinkedIn Challenge unserer Mentee-Gruppe ganz aktiv.

Wir sind zu 14-15nt, die sich gegenseitig unterstützen und nach oben pushen. Und wir spüren natürlich welche Resonanz das untereinander hat, bzw. was das mit dem Algorithmus und auch mit dem SSI, dem Social Selling Index macht, den wir nämlich dadurch nach oben bringen.

Also Element 4: Verknüpfe dich mit anderen Menschen und unterstütz dich gegenseitig im Wachstum auf LinkedIn.

Ja und dann gibt es natürlich noch das ...

ELEMENT 5

Du darfst **EMPFEHLUNGEN** einsammeln

Das ist der Punkt, den wir als Schlüsselement der 20% ausgemacht haben, um 80% zu erreichen. Hole Empfehlungen ein, ... sowohl für Skills, als auch für deine Fähigkeiten, für das was du (für andere) geleistet hast und wo du für andere in Beziehung gegangen bist, für gemeinsame Projekte, bzw. von Kunden, die mit dir resonieren und die sich noch an die Situation, an den Erfolg, deinen Beitrag und deine Wirksamkeit erinnern können, die du in Ihnen erzeugt hast.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Lade diese Menschen über LinkedIn ein ihre Empfehlung als kleines Testimonial oder auch schriftlich darzulegen. Das ist ganz einfach: da gibt es einen Knopf (Empfehlung anfragen), da drückst du drauf und dann schickst du über LinkedIn eine Anfrage an den einzelnen Menschen, so dass er dich dann dort empfehlen kann.

Das waren diese fünf Elemente, die 20% der Wirksamkeit in LinkedIn ausmachen.

#1: Du passt dein Profil an

#2: Du bist jede Woche ein paar Mal in LinkedIn aktiv (mit Content, oder kleinen Posts, oder kleinen Artikeln)

#3: Du schreibst jeden Tag neue Leute an, die in dein Netzwerk hineinkommen (Menschen, die mit den du zusammengearbeitet hast, für die du schon etwas erbracht hast oder zu den du aufschaust, oder die du gerne in deinem Netzwerk haben möchtest). Das Netzwerk auf LinkedIn ist ein ganz wertvolles Gut, welches du durch das Anschreiben kreierst.

#4: Du likest anderen Content, gehst damit in Beziehung unterstützt dadurch andere ein bisschen.

#5: Du holst dir Empfehlungen und Skill-Bestätigungen, die du dir sehr einfach auf deinem LinkedIn-Profil einholen kannst.

Und dann gibt es natürlich noch den dritten maßgeblichen Aspekt.

ASPEKT #1: du das für LinkedIn die Entscheidung treffen.

ASPEKT #2: 20% deine Aktivitäten, wenn du die richtigen auswählen (da habe ich hier ein paar genannt) auf 80% einzahlen

... und ein wesentlicher **ASPEKT #3**, den du dir zu eigen machen darfst ist, dass du dir **ROUTINEN** entwickeln kannst, die dich täglich diese Entscheidung manifestieren lassen.

Entwickle Routinen, die dich dazu bringen auf deine Notifications (Nachrichten und „In-Mails“ die Du persönlich bekommst) zu antworten, auf Kommentare die du selbst bekommst oder Kommentare, die du gepostet hast (die wiederum auch eine Reaktion herbeigeführt haben) zu reagieren, und du auf den Content der mit dir vernetzten Menschen reagierst.

All das darfst du, und das möchte ich ganz ehrlich sagen, systematisieren, denn am Ende geht es für dich, und sicherlich für viele da draußen, darum, dass du für deine neue Zielgruppe, für deinen neuen Job, für deine neuen Kunden (die du anziehen möchtest, die in dein Unternehmen mit eintreten dürfen und sich deine Dienstleistungen zu eigen machen dürfen), sichtbar bist und dass du dich verkaufst.

Für Angestellte, Selbständige und Unternehmer geht es gleichermaßen darum sich zu vernetzen, sichtbar zu werden, dadurch zu wachsen zu lernen und möglicherweise den nächsten Auftrag, die nächste Stelle, die nächste Rolle zu bekommen. Und das bedarf einer täglichen Routine.

Allein wir verwenden in den letzten Wochen dieser LinkedIn Challenge jeden Tag, manifestiert als Routine, 30 bis 60 Minuten dafür, in denen wir durch einen von mir erstellten Plan und eine Routine, ein sogenanntes LinkedIn Journal, durchgehen was ich dafür gebaut habe, um meine eine



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Mentees darin zu unterstützen in diese Routine hinein zu rutschen, und damit in der Lage zu sein diese Routine aufrechtzuerhalten. Denn, wie ich anfangs schon sagte LinkedIn ist eine Entscheidung „halb-schwanger“ gibt es nicht. Entweder du bist drin oder du bist nicht drin. Und wenn Du drin bist, darfst du all-in gehen, darfst du reingehen und darfst das umsetzen, was du dir von LinkedIn erwartest.

So, und ich hoffe ich konnte dir mit diesem Podcast ein paar Impulse geben, und die maßgeblichen Elemente herausarbeiten, die wir aus unserer Sicht und Erfahrung in LinkedIn gemacht haben.

Nämlich: die Entscheidung zu treffen, maßgeblich Aktivitäten umzusetzen und dann in eine Routine zu kommen, die das kontinuierlich für dich manifestiert.

Viel Spaß, damit!

Viel Spaß bei der Umsetzung und viel Erfolg mit deiner ganz persönlichen LinkedIn Strategie!

Ciao, ciao.

Quick Links:

Sichere Dir jetzt ein Ticket für das 2 tägige Event **„LEADERS BASECAMP“** ... denn ... Leader werden nicht geboren, sie werden gemacht.

Und sicher Dir mit dem Code **PODCAST25** einen Rabatt in Höhe von 25%

www.leaders-basecamp.com

Vereinbare jetzt einen persönlichen **Umsetzungstermin** mit mir ... in dem wir Deine Aktuelle Situation analysieren, betrachten wo Du oder Dein Team hin möchtest, wir können aufzeigen, wie Du dahin kommst, was Dich aktuell davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, um Dich einen Schritt weiter zu bringen und damit Du Deine Ziele erreichst.

www.torstenkoerting.com/termin/

Torsten J. Koerting auf Facebook

www.torstenkoerting.com/facebook/

Torsten J. Koerting auf LinkedIn

www.torstenkoerting.com/linkedin/

Torsten J. Koerting auf XING

www.torstenkoerting.com/xing/

Torsten J. Koerting auf Instagram

www.torstenkoerting.com/instagram/

Mehr Infos und alle Folgen des Podcasts findest du hier!

www.torstenkoerting.com/podcast/



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

TORSTEN J. KOERTING – THE GAME CHANGER

Torsten J. Koerting ist durch und durch Projektmanager, strategischer Denker, Visionär und Management-Berater – aber auch Paragliding-, Trail-Running- und Outdoor-Enthusiast. Seit mehr als 25 Jahren lebt und denkt er Projektmanagement, hat sich auf komplexe IT-Projekte spezialisiert und bringt Projekte in Schieflage zurück auf Erfolgskurs. Er ist ein bekannter Vordenker und doziert vor MBA-Klassen an diversen internationalen Hochschulen. Darüber hinaus engagiert er sich als Redner auf vielen Konferenzen und hat mehrere Fach- und Sachbücher geschrieben und ist Initiator der www.PM-Powerdays.com und des LEADERS BASECAMP (www.leaders-basecamp.com)



Er versteht sich in seinem Kern als „Host“ – als jemand, der Räume und ein Umfeld schafft, um allen Beteiligten wirksames, zielgerichtetes und nachhaltiges Handeln zu ermöglichen. Seine Leidenschaft ist es, Menschen zu helfen, ihre eigentliche Berufung zu leben. Er unterstützt sie dabei, die für sie relevanten Ziele und Ergebnisse zu erreichen und sowohl beruflich als auch privat auf die nächste Ebene zu gelangen.

Torsten J. Koerting hat Hunderte von Workshops und Speakings im Umfeld Projektmanagement, Strategie und Innovationsberatung sowie zur persönlichen Positionierung gehalten – und dabei abertausende Teilnehmer begeistert, motiviert, bereichert und beflügelt. Er bietet seinen Teilnehmern 100 Prozent neue Ansätze, überraschende Impulse und eine mitreißende Mentalität.

Mehr auf www.TORSTENKOERTING.com