



**Kontakte Dich reich -
die wichtigsten Schritte für einen
professionellen Auftritt in XING**

Werner Frech

<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



**UNTERNEHMER
OBERBAYERN**

Inhalt

Vorwort	3
Über den Autor	4
1. Schritt: Ihr XING-Profil	5
Das Profil Foto	6
Die 4 wichtigsten Tipps für Ihr Foto	7
Drei Tipps für die Gestaltung des XING-Profiles	8
XING-Profilfeld „Ich biete“	9
XING-Profilfeld „Ich suche“	10
2. Schritt: Bauen Sie ein Netzwerk auf	11
Ich liebe Kundenkontakte - und XING	12
Die erweiterte Suche (ab Premium-Mitgliedschaft)	13
Machen Sie andere auf sich aufmerksam	14
Goldgräber-Seminar	15
Ich will mehr wissen...	16



Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

sicher gab es für Sie triftige Gründe, sich in XING - dem führenden sozialen Netzwerk für berufliche Kontakte – anzumelden.

- Vielleicht haben Sie erkannt, dass es ganz hilfreich sein kann, wenn man in bestimmten Lebens-Situationen Unterstützung von versierten Leuten erhält.
- Vielleicht ist Ihnen aber auch aufgefallen, dass an führenden Positionen im beruflichen Alltag nicht die fähigsten Köpfe sitzen, sondern oftmals diejenigen, die die besten Beziehungen hatten.
- Vielleicht hat Ihnen aber nur ein Verwandter oder Arbeitskollege gesagt, dass es ganz nützlich sein kann, sich in XING anzumelden.

Wie auch immer – Sie sind hier vollkommen richtig!

Ich bin ein sehr kontaktfreudiger Mensch. Und deshalb habe ich regen Kontakt mit meinen Verbindungen in XING. Am Anfang ist eine meiner ersten Fragen:

„Was hat Ihnen XING gebracht?“

Das Erschreckende ist, dass mir bestimmt 80 Prozent der Leute sagen: „Nichts!“

Meine nächste Frage ist dann: „Was haben Sie denn gemacht, dass Sie Resonanz bekommen?“

Und die Antwort lautet in aller Regel: „Was soll man denn machen?“

Das zeigt, dass die meisten XING-Mitglieder selbst nach langer Zeit mit dem Instrument XING nicht umgehen können. Es ist ganz natürlich, dass ich keine Ergebnisse erwarten kann, wenn ich nicht die richtigen Dinge tue.

Auf der anderen Seite kann ich Ihnen sagen, dass ich heute pro Arbeitstag durchschnittlich 13 Anfragen bekomme.

Und Sie sollen nun in diesem E-Book erfahren, wie Sie ebenfalls ein derartiges Ergebnis erzielen können. Es geht nicht nur darum, das XING-Profil wie ein Formular auszufüllen, sondern unter den 13 Millionen XING-Mitgliedern durch Ihre Alleinstellungsmerkmale positiv aufzufallen.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen viel Freude und in der Umsetzung gute Erfolge

Ihr

Werner Frech



Unternehmer Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



Über den Autor



Werner Frech ist anerkannter Experte der Allfinanzberatung. Seit 1976 hat er sich ausschließlich der qualifizierten Finanzberatung verschrieben. Zu seinen Klienten zählen Privathaushalte, sowie Klein- und mittelständische Unternehmen.

Bereits nach wenigen Jahren wurde er bedingt durch seine Beratungserfolge in der damaligen Nummer 1 der Vermögensberatungsgesellschaften zur Führungskraft ernannt. Zuletzt hat er dort als Regionaldirektor über 200 Wirtschaftsberater zum Erfolg geführt.

1990 hat er sein eigenes Unternehmen – die GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH – gegründet, dem er bis heute als Geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Sein Qualitätsanspruch an die Beratung seiner Mandanten war stets hoch angesiedelt.

2010 hat er sich nach einer kurzen Auszeit entschlossen, die Beratungsleistung per Video-Konferenz zu erbringen. Dies war der Start in XING, um einen neuen und internetaffinen Interessentenkreis aufzubauen.

Heute verfügt er über ein weit verzweigtes Netzwerk. Innerhalb von 7 Jahren hat er 23.000 direkte XING-Kontakte aufgebaut. Parallel dazu entstand durch seine Aktivitäten aus der XING-Gruppe „Unternehmer Oberbayern“ mit einem Mitgliederbestand von ursprünglich 1.200 Gruppenmitgliedern aktuell ein Kreis von über 13.000 Unternehmern und Freiberuflern in dieser XING-Gruppe.

Aktuell unterstützt er Selbständige und Gewerbetreibende beim Geschäfts-Auf- und – Ausbau. Seine Schwerpunkte dabei sind:

- **Kontakte Dich reich:** Auf- und Ausbau eines beruflichen Erfolgs-Netzwerkes
- **Wohlstand nach Plan:** Erzielung eines lukrativen und dauerhaft gesicherten Einkommens
- **Vermögend in Rente:** Sicherung und Vermehrung des Vermögens

Dieses Know-how stellt er auf seiner Homepage unter <https://www.unternehmer-oberbayern.de/>, in Gruppenseminaren und in Einzel-Coachings zur Verfügung.



Unternehmer Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

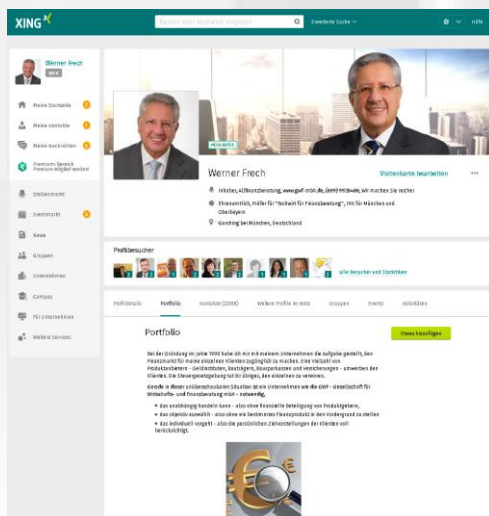
<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



1. Schritt: Ihr XING-Profil

Ihr XING-Profil ist Ihr Schaufenster für andere Kontakte in XING. Egal ob das interessante geschäftliche Kontakte, potenzielle Kunden oder Arbeitgeber sind.

Bei einem Rendezvous wollen Sie doch auch auf den ersten Blick einen guten Eindruck erzeugen, oder?



Gestalten Sie Ihr Portfolio im persönlichen Profil mit verschiedensten Elementen wie

- Bilder,
- Texten,
- pdf-Dateien und sogar
- Videos

im Einklang zum Erscheinungsbild
Ihrer Webseite, Visitenkarte und
mehr.

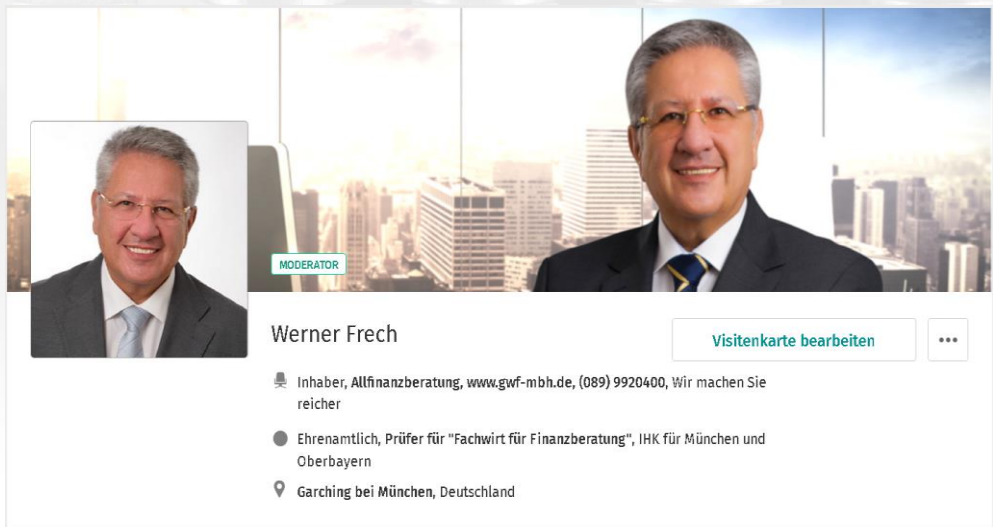
Als Premiummitglied sind bis 1.000 Textmodule, 30 Dateien/Bilder und 15 Videos möglich, die mit Titel und Beschreibung versehen werden können, natürlich auch mit Links in diesen Feldern.



Das Profil-Foto

Ihr Profil-Foto ist wichtiger, als Sie denken. Der Schnappschuss mit dem Handy vom letzten Urlaub oder der Geburtstagsfeier muss doch reichen, denken viele Nutzer des geschäftlichen Netzwerkes XING.

Sie werben mit Ihrem Foto für sich und ggf. auch für Ihre Firma. Was macht es da für einen Eindruck, wenn ein potenzieller Arbeitgeber oder gar Kunde Ihr willkürlich ausgewähltes Foto sieht?



Werner Frech [Visitenkarte bearbeiten](#) ...

 Inhaber, Allfinanzberatung, www.gwf-mbh.de, (089) 9920400, Wir machen Sie reicher

 Ehrenamtlich, Prüfer für "Fachwirt für Finanzberatung", IHK für München und Oberbayern

 Garching bei München, Deutschland



Die 4 wichtigsten Tipps für Ihr Foto

1. Wählen Sie ein Foto aus, das die passenden Emotionen ausdrückt. Müssen Sie beispielsweise Vertrauen aufbauen, sollten Sie einen professionellen und seriösen Eindruck machen.
2. Achten Sie auf eine Diagonale im Bild (z.B. Verlauf der Schulterpartie). Das verleiht dem Foto mehr Dynamik und macht es sympathischer.
3. Wählen Sie ein Foto aus, das Sie in der Bekleidung zeigt, die Ihr Kunde von Ihnen erwartet und in Ihrer Branche üblich ist.
4. Verwenden Sie ein farbiges Foto mit einem markanten Wiedererkennungseffekt. Das kann die Farbe der Bluse oder des Hemdes sein.



Drei Tipps für die Gestaltung des XING-Profiles

1. Beantworten Sie die unausgesprochenen Fragen, die sich jeder Besucher Ihres Profils stellt. Sie lauten:
 - Wer ist diese Person?
 - Was genau bietet diese Person an?
 - Was ist das Besondere an dieser Person?
 - Wo ist etwas für mich drin (Nutzen)?

Je besser diese Fragen für einen Besucher Ihres Profils beantwortet werden, desto besser ist der erste Eindruck.
2. Fassen Sie sich kurz. Strukturieren Sie Ihre Darstellung in Textblöcke zu maximal drei Zeilen. Stellen Sie nicht nur dar, was Sie sind oder anbieten, sondern was das für den Profilbesucher bedeutet, was er für einen Nutzen durch Sie erfahren kann. Er könnte ja ein potenzieller Kunde oder Arbeitgeber sein.
3. Werden Sie für Ihre Profilbesucher anziehend. Eine Möglichkeit dafür ist, sich als Experte für die Lösung der brennenden Probleme Ihrer Kunden zu positionieren. Nimmt ein potenzieller Kunde oder Arbeitgeber Sie als diesen Experten wahr, verläuft Ihr XING-Leben deutlich einfacher.



So erkennen Sie den guten Berater: Philosophie: <http://www.gwf-mbh.de/unternehmen/unsere-firmenphilosophie> Arbeitsweise: <http://www.gwf-mbh.de/unternehmen/arbeitsweise-der-gwf> Garantie: <http://www.gwf-mbh.de/unternehmen/zufriedenheitsgarantie> Empfehlung: <http://www.gwf-mbh.de/unternehmen/verbraucherschutz>



XING-Profilfeld „Ich biete“

Das Feld „Ich biete“ hat drei Funktionen, wenn Sie auf Jobsuche sind:

- 1) Es hilft Ihnen dabei, bei XING **besser gefunden zu werden**.
- 2) Das Profelfeld dient zugleich Ihrer **Selbstvermarktung**, da man hier sieht, was man von Ihnen erwarten kann.
- 3) XING nutzt Ihre Angaben unter „Ich biete“, um Ihnen optimale **Event-, Job-, Gruppen- und Kontaktvorschläge zu machen**.

Konzentrieren Sie sich beim Ausfüllen des Bereichs „Ich biete“ daher auf **Schlagwörter, die Ihre fachlichen Kompetenzen** beschreiben.

Ich biete

Hinzufügen

Top-Fähigkeiten

Finanzcoach

Allfinanzberater

Beziehungsmanager

Onlineberatung zu allen Finanzthemen - mehr im Video unter <http://www.gwf-mbh.de/unternehmen/gwf-vorstellung>

Beratung zu sicheren und lukrativen Geldanlagen - mehr unter <http://www.gwf-mbh.de/dienstleistungen/kapitalanlagen>

Beratung zu leistungsstarken Versicherungen (privat und gewerblich) - mehr unter <http://www.gwf-mbh.de/dienstleistungen/versicherungen>

Vermittlung von attraktiven und renditeträchtigen Immobilien - mehr unter <http://www.gwf-mbh.de/dienstleistungen/immobilien>

Vermittlung von günstigen Finanzierungen (Privatkredit - Baufinanzierung - öffentliche Fördermittel) - mehr unter <http://www.gwf-mbh.de/dienstleistungen/finanzierung>

praktische Unterstützung für Finanzdienstleister im Bereich Akquise

praktische Unterstützung für Finanzdienstleister im Bereich Verkauf

praktische Unterstützung für Finanzdienstleister im Bereich Führung

praktische Unterstützung für Finanzdienstleister im Bereich Verwaltung

Unternehmensberater für Finanzdienstleister

Honorarberater

Anlageberater

Versicherungsmakler

Immobilienmakler

Finanzierungsberater

Vertrieb



Unternehmerr Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

<https://www.undernehmer-oberbayern.de/>



XING-Profilfeld „Ich suche“

Das Feld „Ich suche“ eignet sich perfekt, um auf die Jobsuche hinzuweisen. Doch wie formulieren Sie idealerweise Ihr „Gesuch“?

Durchgesetzt hat sich die Phrase **„Neue Herausforderung“**, da sie häufig von Recruitern oder Personaldienstleistern verwendet wird, um Fachkräfte im Jobwechsel ausfindig zu machen. Ergänzen Sie das aber bitte mit einem konkreten Thema oder Jobziel:

„Neue Herausforderung als Qualitätsmanager, Betriebsleiter, Projektleiter, ...“

Ergänzend passen auch folgende Formulierungen:

- „Anstellung als..“,
- „Führungsposition als/im...“
- „Traineeestelle im Personalwesen“,
- „Beruflicher Einstieg im Marketing“
- „Praktikum/Projektmitarbeit im Qualitätsmanagement“.

Ich suche

Hinzufügen

Leser meines Portfolios!

erfolgreiche Finanzdienstleister mit dem Drang zu mehr Erfolg

veränderungswillige Bankkaufleute

Anleger für nachhaltige Kapitalanlagen

Unternehmer mit Steuersparpotential

Abiturienten für ein bezahltes duales BWL-Studium



Unternehmer Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



2. Schritt: Bauen Sie ein Netzwerk auf

Viele Menschen möchten nur die Anfragen an- und in ihrer Kontaktliste aufnehmen, die sie kennen, was sehr schade ist, denn Sinn und Zweck von Networking in XING ist, dass die Menschen Sie kennen lernen dürfen. Das gestaltet sich ungeheuer schwierig, wenn potenzielle Kundenkontakte mit oben genannter Einstellung bereits im Ansatz abgewiesen werden.

Zuerst sind es anonyme Kontakte – später werden es vielleicht reale Kunden- oder Geschäftskontakte.

Man weiß vorab nie, ob ein Anfragender jetzt, morgen oder in einem Jahr Bedarf am betreffenden Produkt/der Dienstleistung hat oder der neue Arbeitgeber wird. Dann lassen wir den Menschen doch diese Option lieber offen und selbst entscheiden. Das gleiche Szenario wäre es, wenn ein Kunde ins Autohaus kommt, sich über die Modelle informieren möchte und der Kundenberater ihn gar nicht erst reinlässt, weil er ihn nicht kennt.

Kein vernünftiger Mensch würde auf so eine seltsame Idee kommen.

Sie sind auch Verkäufer – in XING „verkaufen“ Sie zunächst Ihre Person. Und auch wenn ein Kontakt in XING noch kein realer Kontakt geworden ist: wichtig ist dieser Mensch in jedem Fall. Genau diese Aufmerksamkeit sollte man ihm auch zukommen lassen, denn schon in der nächsten Sekunde könnte er Ihr neuer Kunde sein.



Ich liebe Kundenkontakte – und XING

In XING steckt ein ungeheures Potenzial, was den Aufbau wichtiger Kontakte angeht. Man kann sie hegen und pflegen. Man kann allerdings auch voreingenommen reagieren, verprellt damit aber mit Sicherheit wertvolle Kundschaft – und damit bares Geld. Der Königsweg zur Pflege der Kundenkontakte und die daraus resultierende reale Kundengewinnung sind überaus simpel.

1. Wenn sich ein Mensch für Sie interessiert und zu Ihren Kontakten hinzufügen möchte, sagen Sie bitte ja. Natürlich gibt es auch Ausnahmefälle, die selbst mir einen Schauer über den Rücken jagen und ich dankend ablehne.
2. Bauen Sie Ihr Netzwerk aktiv auf. In der Premium-Mitgliedschaft haben Sie das mächtige Instrument der erweiterten Suche zur Verfügung.



Ihre Vorteile mit XING Premium, Herr Kluge:

- ✓ Entdecken Sie jetzt Gehälter im XING Stellenmarkt.
- ✓ Sehen Sie alle Profilbesucher inkl. Statistiken.
- ✓ Suchen Sie schnell & gezielt mit erweiterten Filtern.
- ✓ Senden Sie Nachrichten auch an Nicht-Kontakte.
- ✓ Sehen Sie alle Kontakt-Neuigkeiten auf einen Blick.

Die Premium-Highlights im Detail

3 Monate*

nur 7,95 €* mtl.
statt 9,95 €

Auswählen

12 Monate*

nur 6,35 €* mtl.
statt 7,95 €

Auswählen

*Nach Ablauf der ersten Laufzeit verlängert sich der Vertrag automatisch um den gewählten Zeitraum. Nach der Verlängerung gilt der reguläre Preis für die Premium-Mitgliedschaft. Alle ...

Sie können sowohl nach Mitgliedern als auch nach anderen Inhalten suchen.



Unternehmer Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



Die erweiterte Suche (ab Premium-Mitgliedschaft)

Über die erweiterte Suche können Sie als Premiummitglied unter Mitglieder eine Vielzahl an Felder anwenden, um für sich die Personen zu finden, die Ihre potentiellen Auftraggeber sind. So ist eine gezielte Filterung nach Feldern „Ich suche“ kombiniert mit „Branche“, „Position“ usw. möglich.

Die Suche kann immer weiter nach Land, Stadt usw. eingeschränkt werden. Zugleich können Sie auch bestimmen, ob nur die Kontakte Ihrer bestehenden Kontakte angezeigt werden – auch als Kontakte 2. Grades bezeichnet.

The screenshot shows the 'Erweiterte Suche' (Advanced Search) interface. At the top, there are tabs for 'Mitglieder', 'Jobs', 'Events', 'News', 'Gruppen', and 'Unternehmen', with 'Mitglieder' selected. Below the tabs is a search bar containing the text 'Z. B. "Max Mustermann, München"' and a yellow 'Suchen' button. The main search area is divided into three columns of input fields:

- Column 1 (Left):** Name, Position, Position (vorher), Ich biete, Ich suche, Interessen.
- Column 2 (Middle):** Derzeitiges Unternehmen, Unternehmen (vorher), Beschäftigungsart, Tätigkeitsfeld, Branche, Hochschulen.
- Column 3 (Right):** Land, Bundesland, Ort, PLZ, Sprache, Organisationen.

At the bottom left, there is a link 'Suchauftrag anlegen' with a magnifying glass icon. At the bottom right, there is a link 'Weniger Suchoptionen' with a downward arrow icon.

Wenn Sie die passenden Kontakte gefunden haben, stellen Sie auf deren Profil eine Kontaktanfrage. Schreiben Sie einen kurzen und persönlichen Text und verwenden auch eine persönliche Anrede. Das ist wertschätzend und hebt Sie von den Gepflogenheiten der Masse ab

3. Ihre so aufgebauten Kontakte sind wie kleine, zarte Pflänzchen. Sie brauchen Aufmerksamkeit, Wasser, Dünger, Sonne. Übertreiben Sie allerdings mit keinem der Bestandteile, sonst ist die Pflanze bald mausetot, sprich: verwelkt.



Unternehmer Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

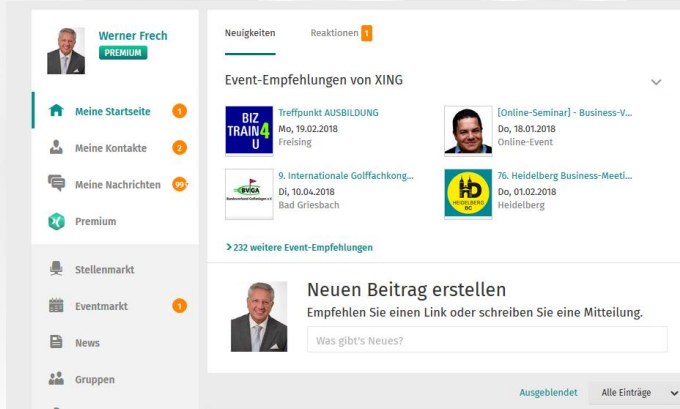
<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



Machen Sie andere auf sich aufmerksam

Verwenden Sie die Neuigkeiten Ihrer Webseite wieder – platzieren Sie eine Statusmeldung unter „Beitrag erstellen“ auf der Startseite. Sie haben 400 Zeichen zur Verfügung.

Ein Tipp: Genauso sollten Sie diese Funktion einsetzen, wenn Sie eine Änderung im „Profilspruch“ vorgenommen haben, weil sie sonst nicht gesehen werden kann. Damit wecken Sie Interesse und bekommen mehr Besuche auf Ihr Profil. Allerdings ist die Einschränkung zu beachten, dass diese Statusmeldung auf der Startseite nur Ihre Kontakte sehen, die auch Premiummitglied sind.



Um auch Personen zu erreichen, die noch nicht Ihre Kontakte sind, empfehle ich Ihnen, Ihre Webseite-Neuigkeiten auch in den passenden Gruppen auf XING zu teilen, die Sie zuvor aussuchen müssen.

Ansätze für Ihre Suche können sein: Branchen, in denen Sie schon Projekte abgewickelt haben – Zielpersonen wie Geschäftsführer – Regionen, in denen Sie tätig sein wollen und auch Fachthemen.

Zu unterscheiden sind Beiträge in den Foren und Anzeigen in Marktplätzen. Was in einer Gruppe vorhanden ist und wie genutzt wird, entscheiden die Moderatoren – daher bitte die Regeln der Gruppen immer erst lesen, bevor Sie dort aktiv werden.



Goldgräber-Seminar

Weitere Informationen erhalten Sie im Goldgräber-Seminar

Wie Sie Ihren Schatz an Kontakt-Personen bergen

"Beziehung ist das halbe Leben" - Lippenbekenntnis oder gelebte Praxis?

Netzwerken ist keine Fähigkeit, die man bei Geburt mit auf den Weg bekommen hat. Netzwerken mag gelernt sein. Ein funktionierendes Netzwerk ist die Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Berufsleben.

Der Kontaktaufbau kann Vergnügen bereiten, wenn es funktioniert, oder auch nervig sein, wenn sich die Ergebnisse nicht einstellen. Lernen Sie kennen, wie Sie spielend und mit Spaß Kontakte aufbauen.

Zum Goldgräber-Seminar



Unternehmer Oberbayern – ein Projekt der GWF Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzberatung mbH

<https://www.unternehmer-oberbayern.de/>



Ich will mehr wissen...

Sie sind neugierig geworden und
haben weiteren Gesprächs- oder Erklärungsbedarf?

Ich freue mich auf ein Gespräch mit Ihnen.
Vereinbaren Sie unverbindlich und kostenlos
Ihren Gesprächstermin

Werner Frech

**Unternehmer Oberbayern –
die Plattform für Unternehmer**

Schleißheimer Str. 13 b

85748 Garching

Telefon 089/99 20 40 0

Telefax 089/99 20 40 60

Gesprächstermin vereinbaren

