



Personal Branding & Corporate Influencing





Elif Rufaioglu
Head of Communication



There is no B2B or B2C Anymore:
It's Human to Human #H2H.

- BRYAN KRAMER

Agenda

Personal Branding & Corporate Influencer

- Was ist PB & CI
- Warum PB & CI
- Für wen PB & CI

LinkedIn

- Der Profilcheck
- Algorithmus
- Social Selling Index
- Content

Best Practice

Do's & Dont's



“ Your Brand is what people say
about you when you are not in the room”

Jeff Bezos

Wollen Sie Ihre Personal Brand **aktiv**
mitgestalten oder lassen Sie andere für Sie
entscheiden?

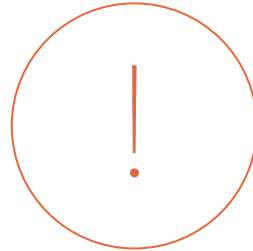
PERSONAL BRANDING & CORPORATE INFLUENCER



Ihre Digitale
Visitenkarte
gestalten



Verleihen Sie
sich eine Stimme
& machen Sie
sich sichtbar



Schärfen Sie das
Bewusstsein für
die UN - und
Arbeitgebermarke



Image & Reputation



Zeigen Sie Haltung &
Positionierung
& machen Sie Ihr
Unternehmen nahbar

PERSONAL BRANDING & CORPORATE INFLUENCER

Die eigene Personal Brand ist so etwas wie das **Erfolgsgeheimnis** von wirklich erfolgreichen Macher*innen, Corporate Influencer*innen und Entrepreneuren.

Personal Brand ist das, was Menschen **sehen, fühlen, denken, tun und sagen**, wenn sie Ihren Namen hören oder wenn Sie vor Ihnen stehen. Es ist das Angebot für Ihre Zielgruppe

Klar, kredibil, konsistent, kontinuierlich – das sind die »4 k« des Personal Branding.

Authentisch ist das neue perfekt.

Menschen folgen Menschen, nicht Brands.

PERSONAL BRANDING & CORPORATE INFLUENCER

In einer Zeit, in der Produkte und Dienstleistungen austauschbar geworden sind, stößt konventionelles Marketing rasch an die Grenzen des Möglichen.

Wer in einem unübersichtlichen Angebot wahrgenommen werden will, macht sich daher besser mittels Personal Branding selbst zur Marke.

PERSONAL BRANDING & CORPORATE INFLUENCER



Aufbau eines Netzwerkes



Positionierung als Experte



Einladung zu Panels



Kundengewinnung



Sichtbarkeit & Reichweite

LINKEDIN

Vertrieb → Social Selling

HR → Talent Acquisition and Recruiting & Arbeitgebermarke

Marketing → Branding, Expertenstatus & Arbeitgebermarke

C-Level Management → Expertenstatus, Repräsentation des Unternehmens

CEO - Personen Marke & Repräsentation der Unternehmens

LINKEDIN



berufstätig



gebildet



Entscheider



hohe Kaufkraft

LINKEDIN



Elif Rufaioglu geb. Nisanci 

Personal Branding & Corporate Influencing  | Head of Communication | Social Media Strategist 

Themen: #socialmedia, #socialselling, #personalbranding und #corporateinfluencer

Deutschland · [Kontaktinfo](#)

[Zur Website](#)  

1.963 Follower:innen · 500+ Kontakte

[Offen für](#) [Profil ergänzen](#) [Mehr](#)

Im Fokus  

Beitrag

Personal Branding passiert nicht von heute auf morgen ...



  108 36 Kommentare

Beitrag

Student*innen auf LinkedIn! Wenn ich das gewusst hätte ...



  148 35 Kommentare

Beitrag

Authentisch ist das neue Perfekt!...



  177 22 Kommentare

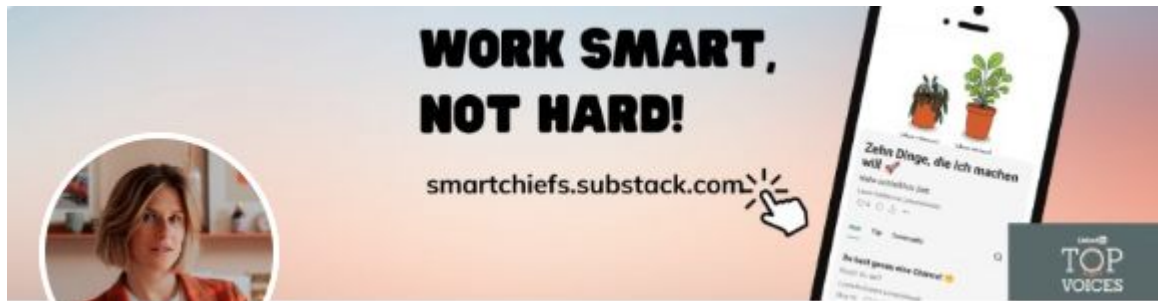
 mediatouch

LINKEDIN



Titelbild

Viele Profile nutzen ihr Firmenlogo als Titelbild. Wie die Untersuchung von über 1.000 Profilen gezeigt hat, werden insgesamt 77,17 % der Titelbild-Flächen nicht optimal genutzt.



LINKEDIN



Profilbild

bitte kein **veraltetes Profilbild bei LinkedIn oder** auf dem das Gesicht nicht gut zu erkennen ist!

Ein freundliches Gesicht schafft immer Vertrauen!



Profilslogan

Unterhalb des Profilbilds ist Platz für deinen **individuellen Profil-Slogan**.

Dr. Nicole M. Hermann 🗣️ · 1.

Deine Business Doc 🎓 wenn du nachhaltig profitabel und
erfolgreich werden willst © promovierte Wirtschaftsjuristin |
Strategieberaterin | Erfolgscoach

LINKEDIN



Themen Hashtags

bitte kein **veraltetes Profilbild bei LinkedIn** oder auf dem das Gesicht nicht gut zu erkennen ist!

Ein freundliches Gesicht schafft immer Vertrauen!

Britta Behrens 💡 🔊 (she/her/human) · 1.

LinkedIn Expertin 🌈 Social Selling Virtuosin 🗡️ B2B Marketing & Sales Nerd 🧐 Speakerin 🎤 Autorin 📖 Golf Geek 🏌️ Gin Taster 🍷 Always on Fire 🔥

Themen: #linkedin, #diversity, #socialselling, #personalbranding und #linkedinmarketing

Ressourcen

👁 Nur für Sie sichtbar



Creator-Modus Ein

Sorgen Sie dafür, dass Sie gefunden werden. Präsentieren Sie Inhalte auf Ihrem Profil und erhalten Sie Zugriff auf die Creator-Tools.



Infotext

Expertenstatus zu stärken

Info

📖 Meine Faszination für Computer und ihre Möglichkeiten begann im Alter von sechs Jahren mit einem Commodore C64. Mit 19 Jahren war ich in einem mittelständischen Unternehmen für die IT verantwortlich und begann Computer zur Optimierung von Prozessen und Abläufen und vor allem zur Ablösung lang ... Mehr anzeigen

LINKEDIN

Info

Hi 🌟

Let's get personal !

Ich bin Elif, 30 Jahre und brenne für das Thema Personal Branding & Corporate Influencing.

Bringe meine Expertise aus jahrelangem Corporate Marketing von adidas mit meinem Start up mindset bei Mediatouch zusammen.

Auf meinem Profil gibt es nicht nur Tipps und Tricks zum #personalbranding, sondern auch mehr Einblick in den Bereich des #socialmedia & #communitymanagement.

Wenn ihr also Lust habt, euch über Themen aus diesen Bereichen auszutauschen oder auch mal einfach so zu schnacken, dann folgt oder schreibt mir gern.

Denn ich liebe es mit Menschen zusammenzuarbeiten aber sich auch gegenseitig durch einen Austausch zu inspirieren.

Wenn du mehr zu den Themen lesen oder auf dem Laufenden bleiben willst, dann folg mir gern oder let's connect directly. 📧

Ich freue mich auf den Austausch 😊

✉️ rufaioglu@mediatouch.digital

📅 <https://calendly.com/elifrufaioglu>

LINKEDIN



Berufserfahrungen

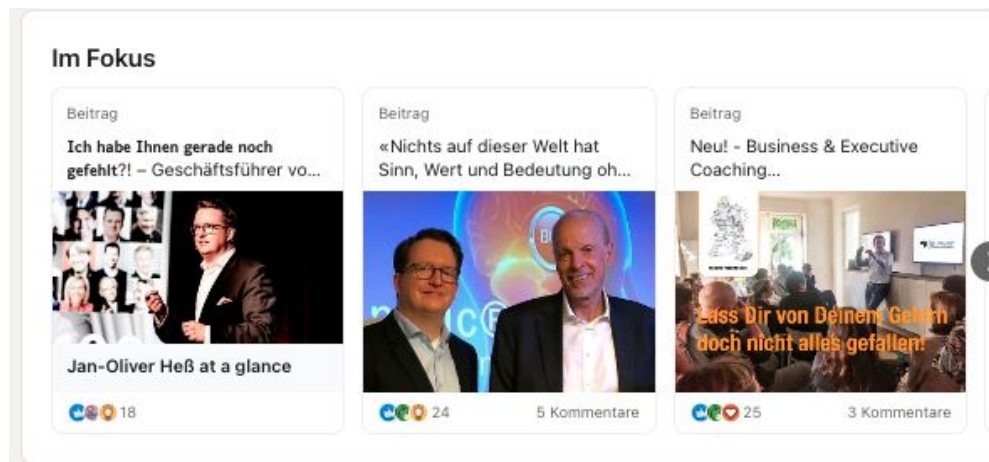
schreiben Sie zu den relevanten Stationen

Es lässt sich zu jeder Erfahrung zusätzlicher Text als „Beschreibung“ hinterlegen. Diese Funktion kannst Du hervorragend nutzen, um die relevanten Erfahrungen und das Know-how stärker herauszustellen.



Fokus Kasten

Heben Sie Inhalte auf der Startseite ihres Profils hervor.





- **Kategorisierung**

Jeder Beitrag wird in folgende Kategorien eingeteilt: Spam, Low Quality oder freigegeben.

- **Monitoring der Interaktionen**

Ist der Beitrag nicht in der Kategorie Spam gelandet, wird er in die Feeds deines Netzwerks ausgespielt. Jetzt zählt die Aktivität der Follower. Viele Interaktionen bedeuten: Ab in den nächsten Filter.

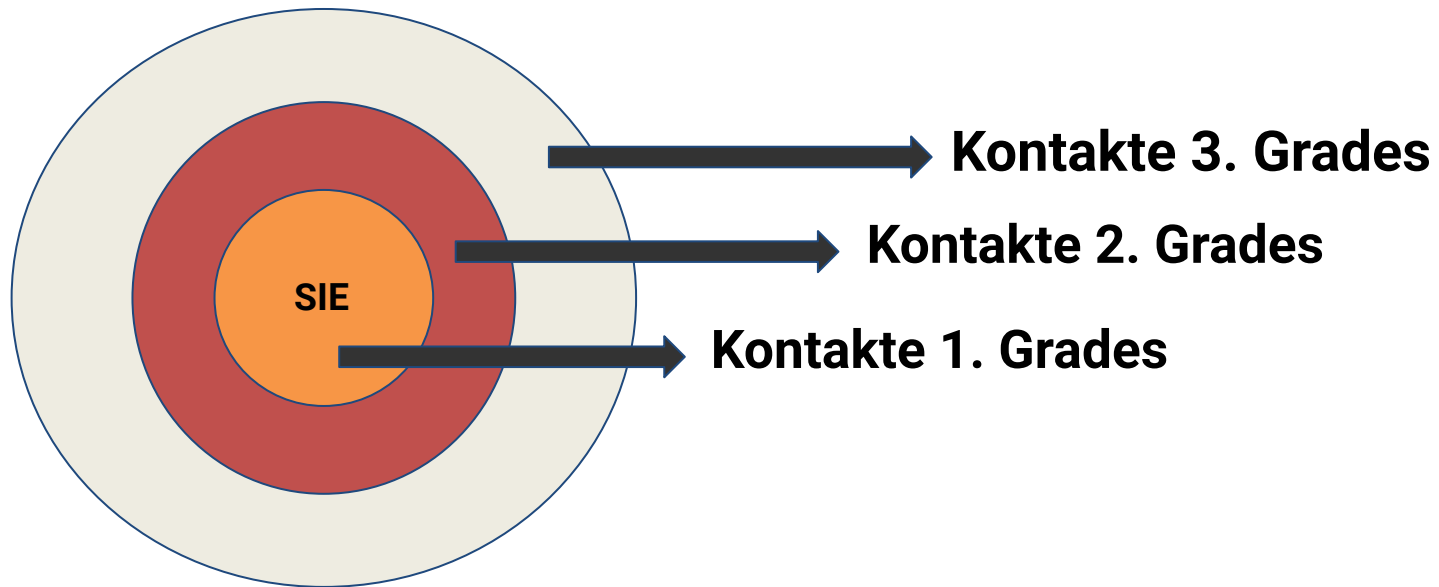
- **Check auf Relevanz und Glaubwürdigkeit**

Stimmt das Posting mit den Interessen der Community überein & wie passend ist Ihr Netzwerk? Posten Sie also zum Thema „#PerformanceMarketing“ und in Ihrem Netzwerk sind viele User, die in dem Bereich aktiv sind, so zählt dies positiv auf die Reichweite ein.

- **Bewertung von Redakteuren**

Tatsächlich schauen ausgewählte LinkedIn Mitarbeiter über die Postings der Nutzer dieser Plattform. Hier wird beurteilt, warum der Beitrag es durch alle bisherigen Filter geschafft hat. Sobald die Redakteure den Post auch für wertvoll einstufen, wird er durch das LinkedIn Team noch weiter gestreut.

LINKEDIN -ALGORITHMUS



Erst wenn Sie Kontakte 3. Grades erreichen, kann der Beitrag viral gehen und ihre Reichweite und das Netzwerk wachsen.

SOCIAL SELLING INDEX

Ihr Social Selling Index

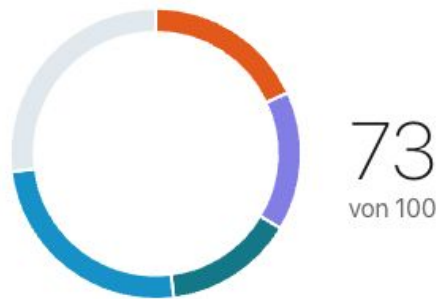
Top SSI-Ranking der Branche

1 %

Top SSI-Ranking des Netzwerks

2 %

Aktueller Social Selling Index ?



Vier Elemente, die Ihren SSI ausmachen

18,13 | Ihre professionelle Marke aufbauen ?

15,48 | Gezielt die richtigen Personen finden ?

14,43 | Durch Einblicke Interesse wecken ?

25 | Beziehungen aufbauen ?

Personen in Ihrer Branche

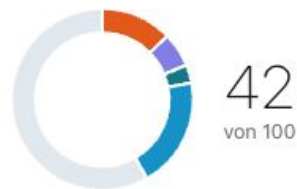


Vertriebsprofis der Branche Marketing und Werbung haben einen durchschnittlichen SSI von 26.

Sie zählen zu den **Top-1 %**.

Keine Veränderung seit der letzten Woche

Personen in Ihrem Netzwerk



Personen in Ihrem Netzwerk haben einen durchschnittlichen SSI von 42.

Sie zählen zu den **Top-2 %**.

Keine Veränderung seit der letzten Woche

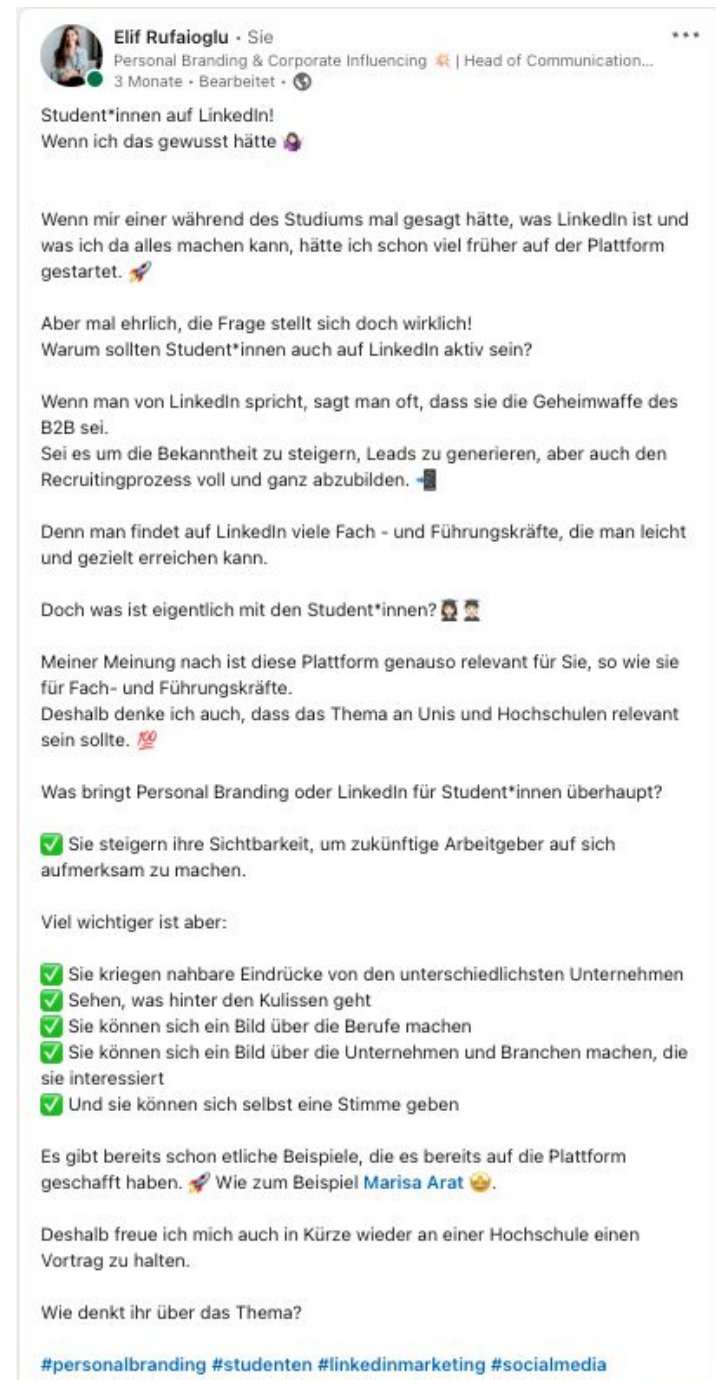
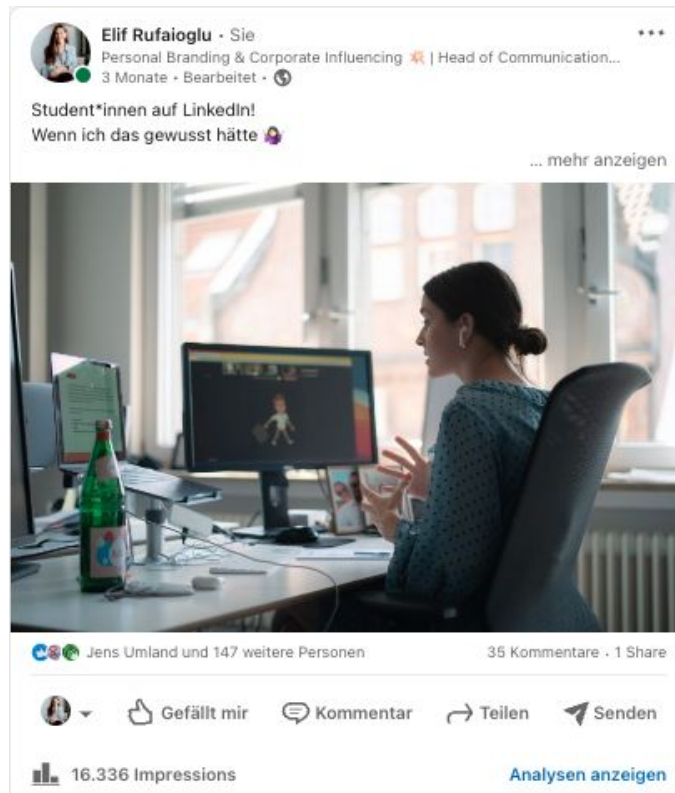
LINKEDIN POSITIONIERUNG

- Der wichtigste Schritt auf dem Weg zu einer Personal Brand ist – der erste! Wir finden gemeinsam Ihren Unique Communication Point (UCP)
- Die eindeutige Präsentation Ihrer **fachlichen, formalen und sozialen Qualifikationen**.
- Die **Positionierung** zu ausgewählten **Kernthemen**, die zu Ihren beruflichen und fachlichen Ambitionen passen
- Sie teilen hin und wieder auch **persönliche Learnings & Insights**
Es spricht nichts dagegen menschlich und nahbar zu sein.

LINKEDIN CONTENT

Anatomie eines Beitrags:

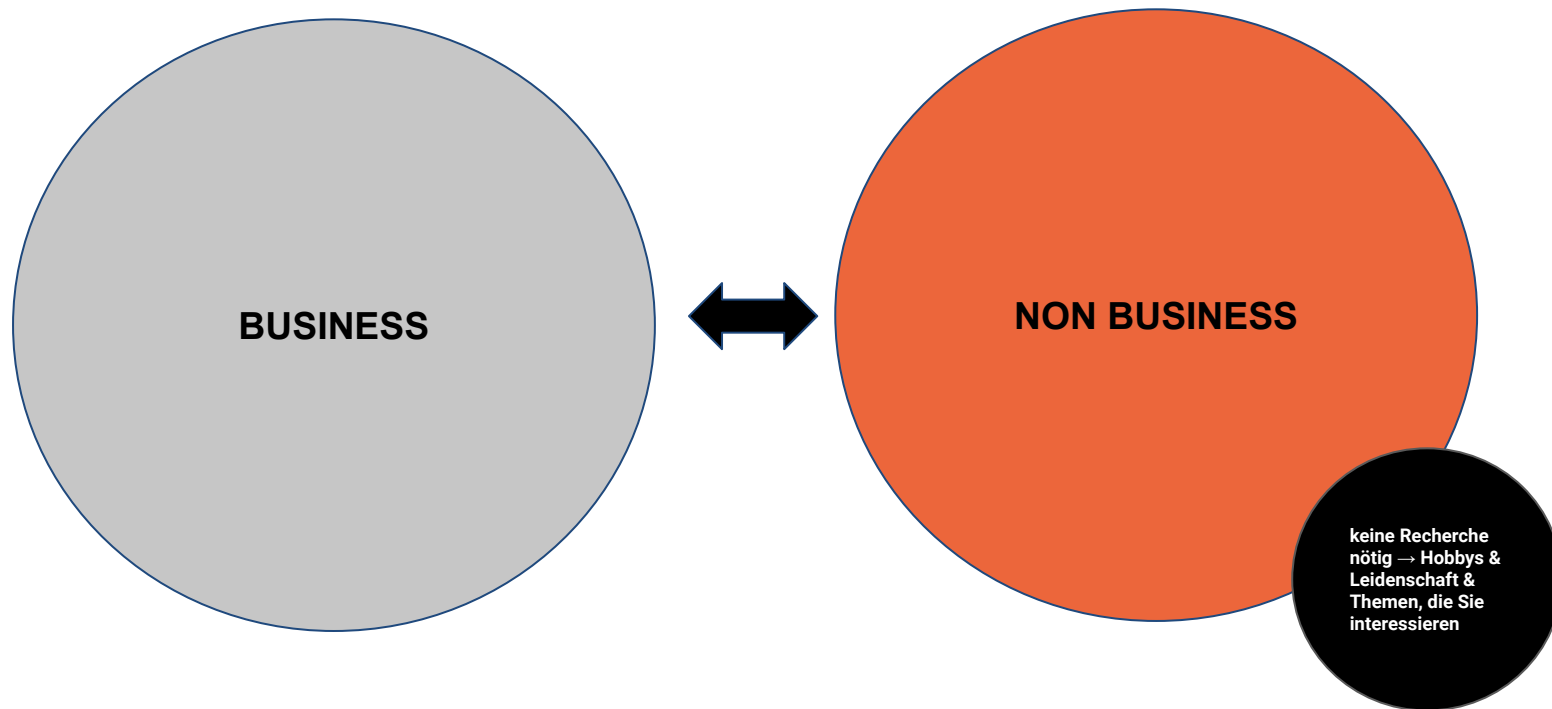
1. Wichtigste: Headline + 1. Absatz
2. Absätze um Lesbarkeit zu erleichtern
3. Emojis



LINKEDIN CONTENT

- Ein zentrales Element für erfolgreiches Personal Branding ist das **Teilen von Mehrwerten und Nahbarkeit**.
- Wir empfehlen, dass Sie mit Bildern (**“UGC Content”**) die sie
- Wir empfehlen eher Bilder zu verwenden, die nicht gestellt oder geskriptet aussehen.
- Versuchen Sie sich gegenseitig bei Vorträgen, Pitches und der generellen Arbeit zu fotografieren. So bauen Sie schnell ein Bilder-Portfolio für Ihre nächsten Postings auf.
- “Spy Cam”
- versuchen Sie unterschiedlichen Content zu nutzen, Karussell, PDF, Events, Webinare etc.

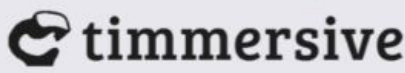
LINKEDIN CONTENT



LINKEDIN CONTENT

DEINE POSTING LISTE			
THEMA	BESCHREIBUNG	FORMAT	ERSCHEINUNGSDATUM

BEST PRACTICE


www.timmersive.eu

Tim Mittelstaedt · 1.

Endstation Immersion - Von der Smart City bis ins Metaverse

Themen: #smartcity, #disruption, #digitalization, #virtualreality und #augmentedreality

Hannover, Niedersachsen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)

[www.mittelstaedt.tv](#)

2.196 Follower:innen · 500+ Kontakte

35 gemeinsame Kontakte: Niklas Haug, Dr. Nicole M. Hermann und 33 weitere Personen

[Nachricht](#) [Mehr](#)

Highlights

 **XR Science Award**

Tim Mittelstaedt nimmt an diesem Event in Dortmund, Nordrhein-Westfalen teil

Im Fokus

Beitrag

Der Bus kommt wenn Du es willst - und nicht umgekehr...



90 6 Kommentare

Beitrag

Smart Box | 360° SPOTLIGHT #4



68 9 Kommentare

Beitrag

360° für Viva con Agua | 360° SPOTLIGHT #3...



43 4 Kommentare




ERFAHRUNG, KONTINUITÄT, KOMPETENZ UND FACHWISSEN

Nora Schmidt-Kessler · 1.

Hauptgeschäftsführerin | CEO | NORDOSTCHEMIE-Verbände | Aufsichtsrätin | Rechtsanwältin | Finanzexpertin | Mentorin

Themen: #pharma, #leadership, #steuerrecht, #sustainability und #chemicalindustry

Berlin, Berlin, Deutschland · [Kontaktinfo](#)

[Zu unserer Webseite](#)

3.771 Follower:innen · 500+ Kontakte

16 gemeinsame Kontakte: Michael Korn, Jana Sophie Heckerott und 14 weitere Personen

[Nachricht](#) [Mehr](#)

Highlights

 **Podcast für den Aufsichtsrat #15 mit Dr. Anastassia Lauterbach**

Nora Schmidt-Kessler hat an diesem Event teilgenommen

Im Fokus

Beitrag

Alarmstufe Rot – wichtige Chemikalien fehlen und...



89 12 Kommentare

Beitrag

Historischer Ausnahmezustand: Wir verzeichnen in...



1.158 170 Kommentare

Beitrag

Wer gut im Job ist, macht nicht unbedingt Karriere....



54 4 Kommentare

BEST PRACTICE



Nerviger Spam - Schillernde Ads - Großes Netzwerk
**MIT UNSEREM ORGANIC SALES SYSTEM
 REIN ORGANISCH KUNDEN GEWINNEN**
 Das Beste: Wir nehmen dir die gesamte Arbeit ab!



Maximilian Saal (He/Him) · 2.
 Kunden locker anziehen, statt verkrampft nachrennen. // Inhaber @ Organic Sales Agency
 Themen: #organicsales
 Köln, Nordrhein-Westfalen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)
[Mehr kostenloser Content!](#)
 4.585 Follower:innen · 500+ Kontakte
 51 gemeinsame Kontakte: Schamsi Mezni, Marco Oesterlein und 49 weitere Personen
[+ Folgen](#) [Nachricht](#) [Mehr](#)

Highlights



LIVE TRAINING: Wie du +5 Calls & +1 Kunden pro Woche über LinkedIn generier
 Maximilian Saal war Referent:in bei diesem Event
[Nachricht](#)

Im Fokus

Link



Hier entlang zu unserer Website.
organicsalesagency.com
 Mit unserem Organic Sales System rein organisch Kunden gewinnen. Das Beste dabei: Wir nehmen dir die gesamte Arbeit ab!

Link



Hier entlang zum Strategiegespräch.
 Calendly
 Vereinbare ein Strategiegespräch und erfahre, ob wir dir und deinem Unternehmen helfen können, mehr Kunden organisch zu gewinnen.



Gestalte dein Unternehmerrück - werde nachhaltig profitabel und erfolgreich!

www.drnicolehermann.de




Dr. Nicole M. Hermann · 1.
 Deine Business Doc wenn du nachhaltig profitabel und erfolgreich werden willst @ promovierte Wirtschaftsjuristin | Strategieberaterin | Erfolgscoach
 Deutschland · [Kontaktinfo](#)
 500+ Kontakte
 66 gemeinsame Kontakte: Lina Waltemathe, Janna Linke und 64 weitere Personen
[Nachricht](#) [Mehr](#)

Serviceleistungen
 Unternehmensberatung, Strategische Planung, Gesellschaftsrecht, Veränderungsmanagement und Marketin...
[Alle Details anzeigen](#)

Highlights



2 gemeinsame Gruppen
 Sie und Dr. Nicole M. Hermann sind Mitglied der Gruppen Working Out Loud und Digital Misfits.



SELL BETTER mit deinem BESTSELLER, Gast: Dr. Nicole M. Hermann
 Dr. Nicole M. Hermann war Referent:in bei diesem Event

Info

Mit dem eigenen Business **NACHHALTIG PROFITABEL** und **ERFOLGREICH** werden | Setze dein Business auf stabile Füße, genauer gesagt: **GESTALTE DEIN UNTERNEHMERGLÜCK** mit deinem 3-SÄULEN-ERFOLGSFUNDAMENT
[... mehr anzeigen](#)

Im Fokus

Link



Alexandra Lang on LinkedIn:

Beitrag

Dieses Zitat von Henry Ford finde ich einfach klasse. Es...



Beitrag

HURRA - ES IST DA!!!
 Das war jetzt zuletzt noch ein...



BEST PRACTICE

Johannes Kliesch · 1.
Mit Basic-Produkten auf Amazon und Shopify zum zweistelligen Millionenumsatz | Wir helfen dir bei deiner Amazon Erfolgsgeschichte | Team SNOCKS
Themen: #startup, #branding, #amazonfba, #ecommerce und #marketing
Mannheim, Baden-Württemberg, Deutschland · [Kontaktinfo](#)
63.293 Follower:innen · **500+ Kontakte**
163 gemeinsame Kontakte: Tim Wolfgang Ballschmiede, Anna Mejeritskiy und 161 weitere Personen
[Nachricht](#) [Mehr](#)

Serviceleistungen
Markenberatung, Social-Media-Marketing, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Projektmanagement, Marketi...
[Alle Details anzeigen](#)

Highlights
 Johannes Kliesch ist jetzt seit 6 Jahren bei SNOCKS [Nachricht](#)
 Johannes Kliesch ist jetzt seit 4 Jahren bei Pihu UG [Nachricht](#)
[Alle 4 Highlights anzeigen →](#)

Im Fokus

Beitrag
Das TEAM SNOCKS ist Forbes 30 under 30! 🎉👍👍👍

Beitrag
5 Jahre SNOCKS - Danke Mama & Papa, dass ihr mich seit 5...

Beitrag
Wir haben endlich auf. 🟢

Forbes
Official page of Forbes, the world's leading voice for entrepreneurial success and free enterprise.
Buch- und Zeitschriftenverlage · Jersey City, NJ · 17.807.735 Follower:innen
Alle 5.973 Beschäftigten auf LinkedIn ansehen

[✓ Follower:in](#) [Anmelden](#) [Mehr](#)

[Start](#) [Info](#) [Beiträge](#) [Jobs](#) [Unternehmenskultur](#) [Personen](#) [Mehr](#)

Info

Forbes Media is a global media, branding and technology company, with a focus on news and information about business, investing, technology, entrepreneurship, leadership and affluent lifestyles. The company publishes Forbes, Forbes Asia, and Forbes Europe magazines as well as Forbes.com. The Forbes brand ... [mehr anzeigen](#)

Kontaktdaten
account.forbes.com/

Finanzierungsdaten von Crunchbase
Unternehmensrunde
200.000.000,00 \$
1 Investor insgesamt

[Alle Details anzeigen](#)

Kürzlich veröffentlichte Videos

"This is the best time to be a creator." - Edgar Esteves, Film Director BlueJeans Studio gives you the ability to easily create stunning, TV-quality live streams that engage your audience and elevate your brand. Sponsored by BlueJeans by Verizon See what brands can learn from video content creators here: <https://lnkd.in/d2aJyJbZ>

[Alle Videos anzeigen](#)

BEST PRACTICE



Sarah Emmerich · 1.

Gründerin Emmerich Relations: Wir sind Sparringspartner im Influencer Marketing für Love Brands & Marken, die es werden wollen | Social Media & Influencer Marketing Expertin | LinkedIn & Personal Branding Enthusiastin 🧡

Themen: #marketing, #influencer, #socialmedia und #influencermarketing
Berlin, Berlin, Deutschland · [Kontaktinfo](#)

www.emmerich-relations.com

41.008 Follower:innen · 500+ Kontakte

179 gemeinsame Kontakte: Marco Oesterlein, Emily Erker und 177 weitere Personen

[Nachricht](#) [Mehr](#)

Serviceleistungen

Marketingberatung, Marketingstrategie und Social-Media-Marketing

[Alle Details anzeigen](#)



LinkedIn Creator Summit
05. OKTOBER 2022

Highlights

1 gemeinsame Gruppe
Sie und Sarah Emmerich sind Mitglied der Gruppe Digital Marketing Heads by OMR.

LinkedIn Creator Summit 2022 by Diana Zur Löwen & Sarah Emmerich
Sarah Emmerich ist Referent:in bei diesem Event in Berlin, Berlin

Im Fokus

Beitrag

YOU are the best brand! 🚀
Unser Line Up für den ersten...



107 27 Korr

Beitrag

Eine 4-Tage-Woche als Gründern?!



1.481 119 Kommentare

Beitrag

Konkurrenz unter Frauen ist ein Tabuthema. Und...



1.916 116 Kommentare



Andreas Fischer · 1.

Entrepreneur | Data & E-Commerce Enthusiast | CEO @ minubo | We convert data into business outcome & profitability.

Themen: #bi, #saas, #analytics, #ecommerce und #entrepreneurship
Hamburg, Hamburg, Deutschland · [Kontaktinfo](#)

<https://www.minubo.com>

1.170 Follower:innen · 500+ Kontakte

15 gemeinsame Kontakte: Navid Company, Till Jagla und 13 weitere Personen

[Nachricht](#) [Mehr](#)



minubo
MAX YOUR PROFIT

Highlights

1 gemeinsame Gruppe
Sie und Andreas Fischer sind Mitglied der Gruppe Corona-Krise: Händler helfen Händlern.

minubo Data Day
Andreas Fischer ist Referent:in bei diesem Event

Im Fokus

Beitrag

WIR SIND NOMINIERT! 🏆



101 13 Kommentare

Beitrag

Ich bin davon überzeugt, dass Kund*innen nur dann richtig...



26

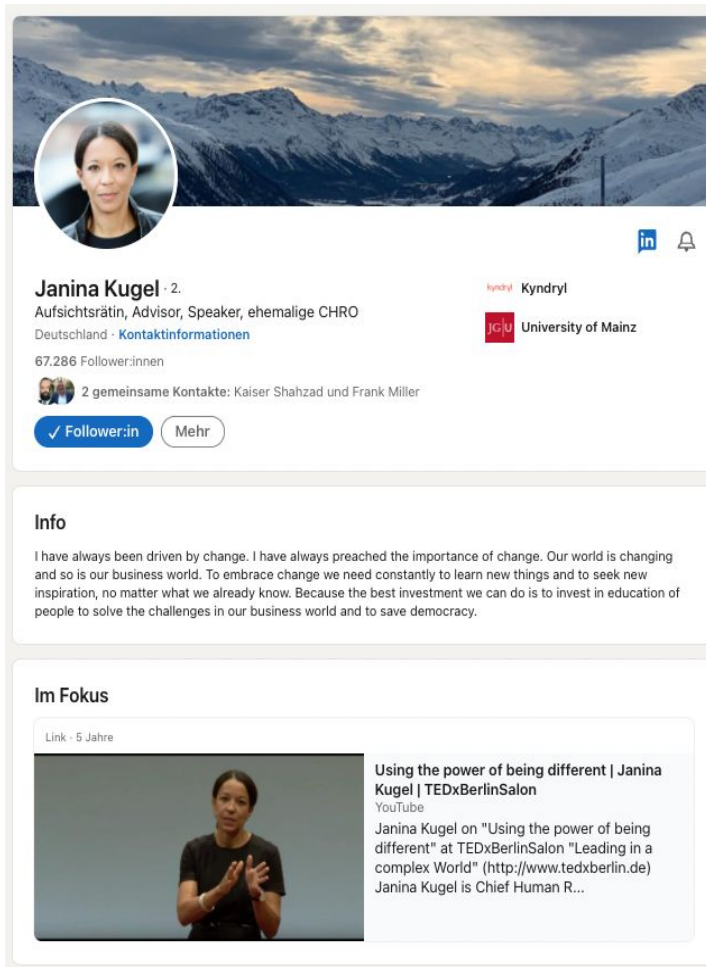
Beitrag

E-commerce Aperitivo #1 🟢



63 10 Kommentare

BEST PRACTICE



Janina Kugel · 2.
Aufsichtsrätin, Advisor, Speaker, ehemalige CHRO
Deutschland · [Kontaktinformationen](#)
67.286 Follower:innen
2 gemeinsame Kontakte: Kaiser Shahzad und Frank Miller
[✓ Follower:in](#) [Mehr](#)

Info
I have always been driven by change. I have always preached the importance of change. Our world is changing and so is our business world. To embrace change we need constantly to learn new things and to seek new inspiration, no matter what we already know. Because the best investment we can do is to invest in education of people to solve the challenges in our business world and to save democracy.

Im Fokus
Link · 5 Jahre

 **Using the power of being different | Janina Kugel | TEDxBerlinSalon**
YouTube
Janina Kugel on "Using the power of being different" at TEDxBerlinSalon "Leading in a complex World" (<http://www.tedxberlin.de>)
Janina Kugel is Chief Human R...

- Sie empowered ihre Wegbegleiter
- Sie zelebriert und teilt tiefe Insights über das Leader sein
- Sie unterstützt jegliche Form von Panels und Podiumsdiskussion zum Thema HR, Leadership, Diversity und Female Empowerment
- Sie engagiert sich für “Equal Payrolls” und thematisiert ihre Haltung dazu
- Sie traut sich Stellung zu nehmen zu Themen wie: Krisenmanagement, Frauenquote, Führungsfehler, Gesellschaftliche Strukturen und Rollenbilder

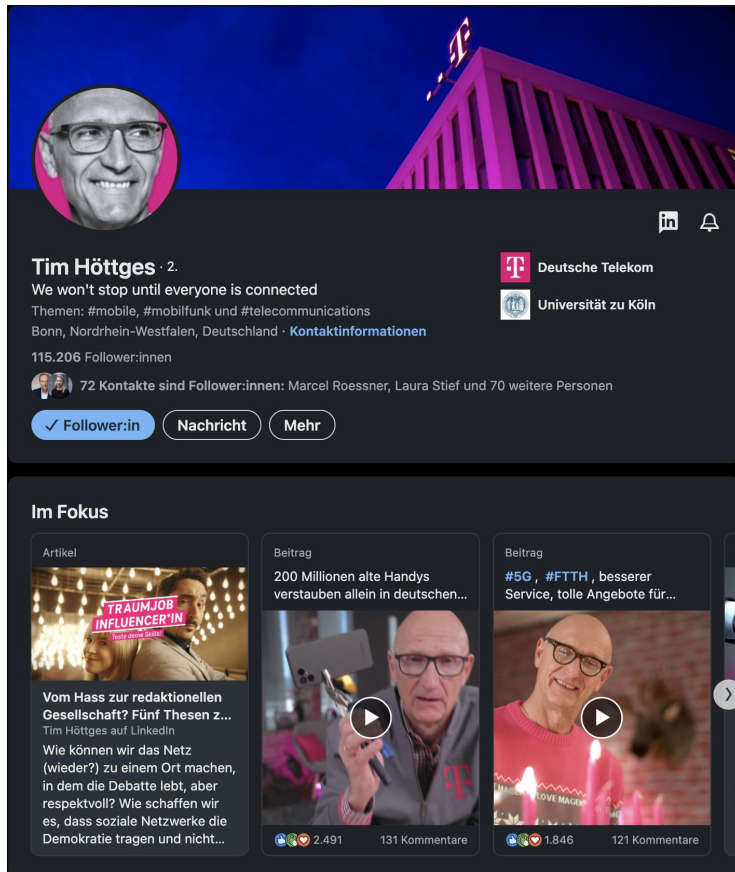
BEST PRACTICE



Dr. Reza Hafiz

- Als einer der reichweitenstärksten Manager, verbindet er mit seinen Beiträgen Menschen auf der ganzen Welt, täglich mit Ideen, Wissen und Inspiration.
- Er teilt mit seiner Followerschaft aus Meinungsführern der Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, regelmäßig seine Einblicke in unternehmerische und gesellschaftliche Lösungen, damit diese gesehen, eingesetzt – und so ihren Nutzen für die Menschheit entfalten können.
- Soziales Engagement ist ein wesentlicher Bestandteil seines Selbstverständnisses.

BEST PRACTICE



TIM HÖTTGES

- Tim Höttges zeigt eine kontinuierliche Aktivität auf LinkedIn und verzeichnet bereits 115.305 Follower
- teilt Informationen aus dem Unternehmen, zeigt Insights über Panels, Diskussionsrunden, Themen die ihn bewegen
- Nimmt Bezug und Stellung zu aktuellen Themen, zeigt sich behind the scenes, auch mal lustig und ganz wichtig nahbar

BEST PRACTICE



Satya Nadella

- Mit 9.7 Mio Followern ist Nadella einer der Spitzenreiter, wenn es um Personal Branding geht.
- Nadella hat seinen Fokus in seinen Postings oftmals auf Menschen, Mitarbeiter die inspirieren, Themen die Menschen bewegen, gib Insights über die Entwicklungen und Ideen aus seinem Unternehmen, Behind the Scenes und über Themen der Gesellschaft und Wirtschaft.
- Er präsentiert sich als Meinungsführer für die unterschiedlichsten Themen und Ereignissen auf der Welt

DO's

- ✓ Kontinuität
- ✓ Ausdauer
- ✓ Authentizität
- ✓ Positionierung kennen
- ✓ Zielgruppe & Marktbegleiter kennen
- ✓ aktives Community Management
- ✓ Spaß & Motivation

DONT's

- ✗ nicht nur geschäftlich sondern auch persönlich
- ✗ LinkedIn nicht als reine Werbeplattform nutzen
- ✗ keine externen Links direkt mit in den Text
- ✗ keine Stockbilder
- ✗ keine Beiträge ohne mindestens 150 Zeichen geschrieben zu haben, veröffentlichen / teilen
- ✗ nicht in der 3. Person schreiben

FAZIT

Wer sichtbar sein will muss **stattfinden** sonst weiß niemand für was Sie stehen oder was Sie tun!

FAZIT

- Durch eine gute Positionierung erreichen Sie schneller Ihre beruflichen Ziele.
- Sie schärfen das Bewusstsein für Ihre Marke & platzieren sich als “go-to” Experte.
- Durch klare Werte und guten UCP gestalten Sie eine authentische Personenmarke und locken so potenzielle Mitarbeiter*innen gezielt an.
- Sie steigern Ihren Marktwert und generieren mehr qualifizierte Leads.
- Die Firma gewinnt an Bekanntheit und Innovationscharakter, da die einzelnen Personenmarken mit der Firma assoziiert werden und ein Imagetransfer stattfindet
- Wir sind der Meinung, dass Firmen Personal Branding nutzen sollten, sobald sie ein funktionierendes Produkt / Geschäftsmodell haben.

LUST AUF EINEN PROFILCHECK?

IHR PROFIL WIRD ZU IHREM MARKENZEICHEN

Der LinkedIn-Profilcheck enthält:

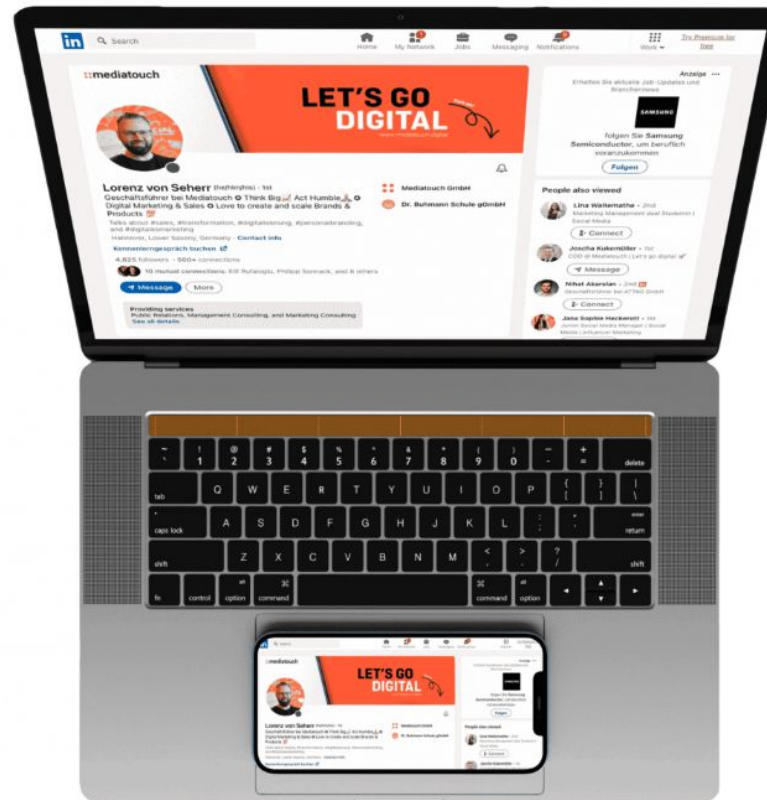
- ✓ 30-minütiges 1:1 mit einem unserer Experten
- ✓ Dedizierter Check Ihres Profils mit Optimierungsvorschlägen
- ✓ Analyse Status-Quo und erste Maßnahmen als Handout (PDF)
- ✓ Alle Ihre Fragen werden während der Beratung individuell beantwortet.

Jetzt LinkedIn Profil-Check buchen

Heute gebucht: 6

249,00€

10 % RABATT MIT
"DIGIDIENSTAG"



DANKE FÜRS ZUHÖREN

HABEN SIE NOCH FRAGEN?