



Heide Liebmann  
Potenzialdetektivin

# Mach dein Xing-Ding!

von und mit Heide Liebmann



Premium-  
funktionen



Profil und  
Portfolio



Statusmeldung

---

**MACH DEIN XING-DING!**

---



Selbstmarketing  
& Akquise



Kontakte



Suchfunktionen



## ***Xing-Bausteine***

Um eine sinnvolle Marketingstrategie entwickeln zu können, ist es hilfreich zu wissen, welche Möglichkeiten das Netzwerk überhaupt bietet.

Aus meiner Sicht sind das vor allem die folgenden Punkte:

- × **Kontakte finden und pflegen:** Nirgendwo ist es so leicht, auf einem professionellen Niveau Kontakt zu interessanten Menschen aufzunehmen bzw. vorhandene Kontakte zu verwalten. Xing kann deine mobile Kontaktdatenbank sein, die du nicht mal selbst pflegen musst, denn deine Kontakte teilen dir Änderungen ihrer Daten ja von alleine mit.
- × **Selbstmarketing und Akquise:** Zwar gilt für Xing wie für alle Netzwerke das Prinzip „First give, then take“. Wer dies jedoch klug angeht, wird fast automatisch Anfragen und letztlich Aufträge generieren. Unbeliebt macht man sich allerdings, wenn man seine Kontakte „zusammen“ mit Eventeinladungen und Eigenlob.
- × **Jobsuche bzw. Stellenbesetzung:** Das Netzwerk bietet vielfältige Möglichkeiten für Jobsuchende ebenso wie für Anbieter von Projekten oder offenen Stellen. Da Xing immer mehr auf diesen Geschäftszweig setzt, werden die Möglichkeiten in diesem Bereich stets weiter ausgebaut und sind äußerst hilfreich.
- × **Wissenstransfer und fachlicher Austausch:** Zu beinahe jedem fachlichen Thema gibt es in den mehr als 50.000 Fach- und Regionalgruppen Know-how und Unterstützung.



### ***Deine (Selbst-)Marketingstrategie: Ohne geht's nicht***

In diesem Kurs geht es in erster Linie darum, das eigene Profil zu optimieren, so dass du einerseits mehr Besucher anziehst, andererseits zugleich echtes Interesse entfachst, das möglichst zu einem interessanten Austausch oder sogar zu mehr führt.

Ich bin selbst fast seit Beginn bei Xing dabei – damals hieß es noch Open Business Club. Daher habe ich inzwischen über 11 Jahre Erfahrung mit dem Portal, kenne seine Vor- und Nachteile und habe Strategien entwickelt, um die Werkzeuge erfolgreich zu nutzen.

Xing verbindet die Vorteile eines Online-Netzwerks mit zahlreichen Möglichkeiten, auch offline Kontakt zu interessanten Menschen aufzunehmen. Da wir es hier fast ausschließlich mit echten Profilen zu tun haben – denn schließlich will man hier tatsächlich Geschäfte miteinander machen, und da wäre ein Fake-Profil wenig sinnvoll – kann man grundsätzlich recht schnell vom virtuellen in den realen Raum überwechseln.

Zu Beginn meiner eigenen Selbstständigkeit 2003 hatte ich absolut kein Budget für Marketingmaßnahmen. Das gerade zum Massenphänomen werdende Internet war ein Geschenk für mich, denn hier konnte ich auch mit schmalen Budget erfolgreich meine Angebote platzieren. Xing bleibt dafür ein wichtiges Standbein, und ich bin der Meinung, dass Solo-Selbstständige und Unternehmer mit kleinem Marketingbudget wirklich viele Chancen verschenken, wenn sie sich hier nicht tummeln.



Eine Fragen solltest du dir grundsätzlich stellen, wenn du auf Xing erfolgreich agieren willst:

### **Ziele und Zielgruppen**

- × Was ist dein Ziel mit deiner Präsenz auf Xing?

---

---

- × Wen willst du erreichen?

---

---

- × Was braucht oder interessiert deine Zielgruppe?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_



5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_

× Welche zeitlichen Ressourcen hast du?

\_\_\_\_\_

× Wie verknüpfst du Xing sinnvoll mit deinen anderen Marketing-Aktivitäten?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



Wenn du diese Fragen beantworten kannst, hast du bereits eine gute Grundlage für dein Profil. Jetzt kannst du daran gehen, dein Profil exakt auf dich und deine Zielkunden zuzuschneiden und dafür zu sorgen, dass auch zufällige Besucher eher bei dir „hängen bleiben“ – einfach, weil sie dein „Schaufenster“ so spannend finden.

### **Beispiel:**

Ich wende mich mit meinem Angebot vorwiegend an Solo-Selbstständige aus dem kreativen und beratenden Bereich. Diese Leute will ich auf mein Angebot aufmerksam machen, und sie sollen auch neugierig darauf werden, mich kennen zu lernen. Ich will Xing außerdem nutzen als Plattform für die Ankündigung meiner Veranstaltungen, auch wenn es nicht mehr so einfach ist, in der Flut der Veranstaltungsankündigungen noch wahrgenommen zu werden. Meine Kunden wünschen sich von mir, dass ich

- sie dabei unterstütze, sich menschlich **und** unternehmerisch weiter zu entwickeln
- sie bei ihrer Positionierung und ihrem Marketing unterstütze
- ihnen helfe, Erfolgsblockaden aus dem Weg zu räumen
- ihnen interessante Infos zur Verfügung stelle rund um die Themen Coaching, Potenzialentwicklung und Selbstmarketing
- verschiedene Formate anbiete, sowohl online als auch offline
- sie bei beruflichen Entscheidungen begleite und unterstütze



- meinen Optimismus und meine Lebensfreude mit ihnen teile
- kreative Ideen und Impulse aus dem Ärmel schüttele, wie sie mehr aus sich und ihrem Leben machen können
- mich mit den vielen Aspekten moderner Kommunikation gut auskenne und ihnen vermitteln kann, wie sie sich sicher in den sozialen Medien bewegen.

### ***Optimiere dein Profil aussagefähig***

Xing ist in erster Linie ein Business-Netzwerk, und das unterscheidet es von Facebook. Hier treffen sich Menschen, um miteinander ins Geschäft zu kommen, direkt oder indirekt, und das bedeutet zwar nicht, dass man Persönliches gänzlich außen vor lässt – ganz im Gegenteil, wie wir gleich sehen werden. Dennoch stehen andere Aspekte im Vordergrund, wie ein professioneller Auftritt und eine gelungene Präsentation der eigenen Person und des Unternehmens, für das du stehst.

Schau dir zu Beginn spaßeshalber einmal mein Profil an (Abb. nächste Seite) und notiere dir die ersten drei Punkte, die du wahrnimmst:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_



**Heide Liebmann** PREMIUM

Entwickle deine unternehmerische Persönlichkeit!  
**Potenzialdetektivin** Düsseldorf, Deutschland  
Unternehmerin

1069 Kontakte    100% Aktivität

ProJobs-Einstellungen  
Machen Sie einfach Karriere.

Kontaktdaten

Einstellungen

mehr

“ Am 8. September heißt es wieder "Mach dein XING-Ding!" Gleich anmelden: <http://www.heide-liebmann.de/blog/2015/08/wieder-da-im-september-mach-dein-xing-ding-2/>

Alles, was in diesem oberen Bereich des Profils zu erkennen ist, soll meine Besucher ansprechen. Das fängt beim Foto an und hört bei der Statusmeldung auf, und natürlich nutze ich auch meine „Unternehmensbezeichnung“ sowie meine Position dafür, kräftig für mein Angebot zu trommeln.

Schauen wir uns das also mal ganz genau an!

### ***Dein Profil: die Basics***

#### **Dein Foto**

Lade ein professionelles und aktuelles Foto von dir hoch. Bitte keine veralteten Bilder, Urlaubsfotos oder gar Automatenfotos, und auch keine Symbole oder Logos, denn das widerspricht sogar den Xing-AGB. Es darf aber ruhig „das gewisse Etwas“ haben, sei es ein bunter „Hingucker“, wie z. B. eine farbige Krawatte bei den Herren oder wie in meinem Fall ein ungewöhnliches „Requisit“ wie die Seifenblase. Xing ist ein Kontakt Netzwerk, das heißt, die Mitglieder dort wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben. Profile ohne Foto erhalten längst nicht so viel





Aufmerksamkeit.

### **Profildetails: Ich suche – ich biete – Interessen**

Besondere Sorgfalt solltest du den Feldern „Ich suche“ und „Ich biete“ widmen. Diese sind zwar optional auszufüllen – wahrscheinlich lassen sie deshalb viele frei – aber wenn du hier nichts einträgst, verzichtest du freiwillig auf jede Menge Chancen, um in Kontakt zu anderen Mitgliedern zu kommen, was doch immerhin Sinn und Zweck der ganzen Veranstaltung ist.

Dabei sind aber ein paar **Regeln** zu beachten:

1. Wähle ein bis drei gehaltvolle Stichwörter für jedes Textfeld.  
Vollständige Sätze eignen sich weniger, es sei denn, sie sind wirklich kurz. Kommata liest das System als Trennzeichen und öffnet sofort das nächste Textfeld.
2. Unter „Ich biete“ kann man seit August 2015 drei so genannte „Top-Fähigkeiten“ eintragen bzw. sie dorthin verschieben. Diese Stichwörter werden bei der Suche bevorzugt berücksichtigt. Du solltest also genau überlegen, welche Begriffe du hierfür wählst.
3. Wie viele Textfelder du insgesamt ausfüllst, bleibt zwar dir überlassen, es gibt kein Limit. Aber berücksichtige bitte die Lesegewohnheiten von Usern, die sich schnell einen ersten Überblick verschaffen wollen: Beschränke dich in deinem eigenen Interesse auf max. 10-25 Begriffe. Sonst müssen deine Besucher scrollen – und oft tun sie das nicht. Ein zu großes Informationsangebot ist




mitunter eher kontraproduktiv.

4. Auch wenn Xing ein Business-Netzwerk ist: Zeige dich als Persönlichkeit und brich aus dem Raster des Üblichen hier und da aus. In meinem Profil liest du unter „Ich suche“ zum Beispiel auch „Wanderpartner“, „Impulse“ und „gute Bücher“.

## Ich biete

Hinzufügen

**NEU** Top-Fähigkeiten 

Potenzialcoaching   Cooles Xing-Coaching mit Spaß   Online-Workshops und Online-Coaching

---

Meine Spürnase für Ihr Potenzial   Positionierungscoaching für Solo-Selbstständige   Interessante Webinare

Authentisches Marketing mit dem Nasenfaktor   Wunschkunden-Meditation   Optimismus und Lebendigkeit

Spiritualität mit Bodenhaftung   Karrierecoaching   Professionelle Intuition   Lebensfreude und Authentizität

1000 Ideen für Ihren Erfolg   77-Tage-Motivations-Challenge   Recruiting mit Xing

Online-Gruppencoachings   Coaching in der Türkei   profunde Halbbildung   klare Ansagen

Mitgefühl statt Mitleid   Unterstützung bei der Entwicklung einer unternehmerischen Persönlichkeit

## Ich suche

Hinzufügen

Kontaktanfragen "out of the box"   Kreative Solo-Unternehmer   Querdenker   Bildungsanbieter

Bildungsträger   Projekte   Glück   Wanderpartner   gute Bücher   Impulse   spannende Blogs

Inspiration auf allen Ebenen

Bei anderen habe ich schon Anfragen nach dem besten Grillhähnchen-Rezept gefunden oder unter „Ich biete“ Angaben wie „graue Schläfen“.



Solche „Stolpersteine“ sind sicher auch ein Stückweit Geschmackssache. Aber ich rate unbedingt dazu, Anknüpfungspunkte auf mehreren Ebenen zu schaffen. Menschen machen nun mal Geschäfte mit anderen Menschen, und da entscheidet der Bauch sehr stark. Gib den anderen Mitgliedern die Möglichkeit, dich auch von deiner persönlichen Seite ein bisschen kennen zu lernen. Viele machen den Fehler, ganz seriös und damit zumeist ziemlich farblos daher zu kommen. Wenn du spannende Kontakte suchst, tust du gut daran, dich auch selbst interessant und einzigartig zu präsentieren. Damit steigerst du garantiert eher den Rücklauf als mit den üblichen Floskeln.

5. Auch im Feld „Interessen“ (ganz unten) kannst du ruhig konkrete Angaben machen. Ich habe dort zum Beispiel u. a. Länder aufgeführt, die ich bereist habe, oder Kabarettisten, die ich schätze.

Passende Stichworte zu finden, fällt manchmal gar nicht so leicht, weil wir es nicht gewohnt sind, die Außenperspektive einzunehmen. Zu leicht tappen wir in die Falle, nur aus unserer eigenen Sicht zu kommunizieren. Deshalb empfehle ich dir, die folgende Übung durchzuführen, denn sie wird es dir erleichtern, dein Profil auch wirklich auf deine Wunschkunden oder -ansprechpartner zuzuschneiden und deren Interesse zu wecken:

### **Übung: 50 Begriffe rund um mich**

Wenn du gerade Schnappatmung bekommst, weil du es schwierig findest, so viel über dich auszusagen: Wunderbar! Dann ist das eine sehr gute Gelegenheit, genau zu überlegen, mit welchem Image du



da draußen auf dich aufmerksam machen willst.

Wir müssen uns eins klar machen:

Sobald wir unternehmerisch tätig sind oder eine Fach- oder Führungsposition innehaben, wird über uns gesprochen! Ist es da nicht viel sinnvoller, zumindest teilweise zu steuern, wie wir wahrgenommen werden?

Das zwingt uns dazu, uns sehr genau damit zu beschäftigen, wie wir uns sehen – und wie wir von anderen gesehen werden wollen. Je klarer uns das ist, umso klarer können wir das dann auch kommunizieren.

Daher nimm dir jetzt bitte ein separates Blatt und schreibe 50 Begriffe auf. Die können, müssen aber nicht, ausschließlich professioneller Natur sein. Ich empfehle im Gegenteil, eben auch ein paar Überraschungen einzubauen – Begriffe, die nicht alltäglich sind und die mir gleichzeitig einen Blick auf die Person hinter dem Angebot gewähren. So wird dein Profil besonders interessant für andere.

Auf deiner Liste könnten also neben deinen beruflichen Fähigkeiten und Qualifikationen auch Begriffe stehen wie „Fußball“ oder sogar der Name deines Lieblingsvereins, „global citizen“, falls dies dein Selbstverständnis ausdrücken sollte, oder vielleicht ein Wert wie „Tradition“. Diese Übung zwingt dich im Grunde, in 50 Begriffen zusammenzufassen, wofür du stehst und was dir wichtig ist. Das ist übrigens in vielen Lebenslagen hilfreich, nicht nur für dein Xing-



Profil.

Anschließend triff eine Auswahl aus diesen Begriffen und ergänze sie auf deinem Profil. Denk daran, all deine Angaben zu speichern.

Zwischendurch kannst du dir über den Editiermodus ansehen, wie dein Profil für andere Mitglieder erscheint. Klicke dort, um auf die Ansicht für Profilbesucher zu kommen. Das ist auch eine gute Funktion, um deine Rechtschreibung noch einmal zu überprüfen und ggf. zu ändern.

Schließlich ist dein Profil – je nach deinen Einstellungen – weltweit abrufbar und Teil deiner digitalen Reputation. Schreibfehler und mangelnde Sorgfalt sprechen definitiv nicht für dich. Wenn du dir unsicher bist, lasse deine Eingaben lieber noch mal überprüfen.

## **Berufserfahrung**

Eine vollständige Auflistung macht hier immer einen seriösen Eindruck. Triff eine Entscheidung, welche Stationen deiner beruflichen Karriere möglicherweise deine Kompetenz untermauern könnten. Du kannst jeden Eintrag noch in einem Freitext-Feld („Beschreiben Sie Ihre Position“) ergänzen – und das solltest du auch nutzen, um die Schwerpunkte deiner jeweiligen Tätigkeit zu nennen.

**Ganz wichtig:** Achte besonders darauf, wie du die Felder deiner gegenwärtigen Position ausfüllst. Du kannst natürlich unter „Position“ einfach „Buchhaltung“ oder „Geschäftsführung“ eintragen. Aber interessanter wird dein Profil, wenn du hier ein bisschen Farbe mit hineinmischst. So kannst du beispielsweise den Claim deines Unternehmens eintragen. Oder du entscheidest dich für eine kreativere



Berufsbezeichnung, z. B. „Talent-Scout“ oder „Kandidatenjäger“ oder „Auf der Suche nach der eierlegenden Wollmilchsau“ statt „Recruiter“ oder „Personalvermittler“.

In der Abbildung auf S. 8 hast du ja bereits gesehen, dass diese beiden Felder in deinem Profil sehr prominent erscheinen und mit das Erste sind, was Besucher auf deinem Profil sehen. In deinem „Premium-Cockpit“ unter „Neuigkeiten deiner Kontakte“ kannst du außerdem erkennen, dass neben jedem Foto genau diese beiden Punkte aufgeführt werden, noch vor den Kontaktdaten. Es lohnt sich also, sehr genau zu überlegen, wie man sich hier verkauft und Interesse weckt.

## **Ausbildung**

Ergänze hier die Stationen deiner Ausbildung, und achte erneut darauf, mögliche Anknüpfungspunkte zu schaffen. Liste also unter „Qualifikationen“ ggf. auch Zertifikate oder Lehrgänge auf, die nicht direkt mit deiner Tätigkeit zu tun haben, aber interessierte Leser vielleicht neugierig machen.

## **Sprachen**

Füge hier die Fremdsprachen ein, die du beherrschst, inklusive des jeweiligen Niveaus.

## **Qualifikationen**

Hier kannst du zusätzliche Qualifikationen ergänzen, die du im Laufe deines Berufslebens erworben hast.



## **Auszeichnungen**

Solltest du tatsächlich schon einmal interessante Preise gewonnen haben, kannst du hier darauf hinweisen. Vielleicht ist dein Unternehmen schon einmal ausgezeichnet worden? Auch dies solltest du hier ggf. erwähnen.

## **Organisationen**

An dieser Stelle trägst du am besten alle Vereine und Netzwerke ein, in denen du Mitglied bist.

## **Referenzen**

Diese Funktion ist vor allem für Selbstständige und Unternehmer interessant, die sich hier von ihren Kunden die gute Qualität ihrer Arbeit bescheinigen lassen können. Abhängig von deiner Position kannst du hier aber durchaus auch Kundenstimmen anfragen, die direkt mit den von dir betreuten Bereichen zu tun haben. Stimme aber auf jeden Fall mit deinem Vorgesetzten ab, ob dies gewünscht ist!

Derzeit können allerdings weder Referenzen gegeben noch bearbeitet werden – hoffentlich ein Hinweis darauf, dass XING im Hintergrund an einer Verbesserung dieser schönen Funktion arbeitet.

Unter dem Menü auf der linken Seite deines Profils findest du außerdem folgende Bestandteile deines Profils:

- Portfolio
- Weitere Profile im Netz
- Kontakte



- Gruppen
- Events
- Aktivitäten

## **Portfolio**

Das Portfolio ersetzt die bis Oktober 2013 übliche „Über-mich-Seite“ und bietet wesentlich umfangreichere Gestaltungsmöglichkeiten. Du kannst hier deine professionellen Stärken deutlich besser als bisher in Szene setzen, über Texte, Bilder und Dokumente. Als Premium-Mitglied kannst du bis zu 30 Module anlegen und gruppieren und sie durch Links auf deine Webpräsenz oder andere Seiten im Netz anreichern. Xing erklärt die neue Funktion auf seinen [Hilfeseiten](#), z. T auch mit Videos wie diesem hier: [https://www.youtube.com/watch?v=\\_Anfdkc\\_tt0](https://www.youtube.com/watch?v=_Anfdkc_tt0)

Auf der nächsten Seite siehst du, wie ein professionell gestaltetes Portfolio dann aussehen kann:





Heide Liebmann  
Potenzialdetektivin

## Portfolio

Etwas hinzufügen



Mit Heide zu arbeiten bescherte mir – neben einer Menge Freude – einen bunten Strauß handfester Ergebnisse: eine Positionierung, die zu mir passt, ein stimmiges und umsetzbares Marketingkonzept, konkrete Ziele für die kommenden Monate und frische Ideen für meinen unverwechselbaren Außenauftritt. Aber auch: Mut zum klaren Profil, Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Wissen, das mir in schwierigen Situationen weiterhilft. Die Arbeit mit Heide war immer sehr intensiv und motivierend, wahrhaftig und überzeugend, verbindlich und horizontenerweiternd: eine absolut tolle Erfahrung!  
— Silke Jäger



Willst du vielleicht endlich das Buchprojekt ans Laufen bringen, das schon so lange in deinem Kopf herumschwirrt?  
Oder deine Facebook-Unternehmensseite aufsetzen und bekannt machen?  
Wie wäre es, wenn du deinem Selbstmarketing auf die Sprünge hilfst?  
Vielleicht möchtest du auch in Bewegung kommen und deinem Körper mehr Sport gönnen.  
Oder du machst endlich ernst mit irgendeinem anderen Projekt, das dir am Herzen liegt und es verdient, in die Tat umgesetzt zu werden.  
Mit der nächsten **77-Tage-Motivations-Challenge** schaffst auch du das!

### Potenzialdetektivin mit Spürnase

Ich bin Potenzialdetektivin. Ich helfe meinen Kunden, sich neu zu orientieren, ihre Vision aufzuspüren, ihre Leidenschaft zu entdecken, ihr Herz zu öffnen, ihren Mut zu finden und ihre Intuition zu nutzen. Wer will, kann mit meiner Unterstützung zudem sein Profil schärfen, sein unternehmerisches Potenzial entwickeln, neue Geschäftsfelder finden und sich insgesamt besser vermarkten.

Ich liebe meinen Job, und ich bin fest davon überzeugt, dass jeder diese Freude an seiner Arbeit (wieder) entdecken kann: Wenn man weiß, wofür, lassen sich Kraftquellen anzapfen, die man lang verloren glaubte.

### So erreichst du mich:

**Heide Liebmann**  
Potenzialdetektivin  
Ertfstr. 4  
40219 Düsseldorf

**W** [www.heide-liebmann.de](http://www.heide-liebmann.de)

**T** 0211 152 00 82

**M** 0173 533 95 21

**E** [coaching@heide-liebmann.de](mailto:coaching@heide-liebmann.de)

**FB** [www.facebook.com/potenzialdetektivin](https://www.facebook.com/potenzialdetektivin)

**T** [twitter.com/nasenfaktor](https://twitter.com/nasenfaktor)



Nutze diese Möglichkeit, dein persönliches Schaufenster bei Xing aufzuwerten.

Wie du auch ohne Designkenntnisse dein Portfolio schick machen kannst, erkläre ich dir im ersten Webinar unseres Xing-Dings! :-)

Über [diesen Link](#) kannst du dir deinen Platz sichern. Und wenn du dich **bis zum 19.08.2015** anmeldest, kostet dich die Teilnahme **nur € 59!**

- 12 Stunden bin ich in unserer Online-Gruppe für dich da: Du bekommst Anleitungen von mir, hast Zeit, um diese umzusetzen und wirst ggf. von deinem Team dabei unterstützt.
- 3 Webinare mit coolen Tipps, interessanten Infos und Best-Practice-Beispielen
- Die Gruppe bleibt insgesamt 5 Tage geöffnet, so dass du auch nach dem Praxistag noch ausreichend Zeit für den Austausch mit den anderen Teilnehmenden hast.
- Und natürlich erhältst du während der 12 Stunden direktes Feedback von mir!

**Hier geht's direkt zum Anmeldeformular:**

<http://www.heide-liebmann.de/anmeldung-zum-xing-ding/>