

Xing Strategien 2016 + 2017

Welche Social Media Plattform ist die geeignete für mich?

Heute möchte ich Ihnen einmal ein paar Insider Tipps für Xing Strategien mit auf den Weg geben. Vor 5 Jahren stand ich vor der Frage, wie soll ich als Geschäftsführerin mit all den diversen Social Media Netzwerken jonglieren? Mein Tag hat auch nur 24 Stunden und nun auch noch Marketing via social media? Damals stand für mich fest – ich werde mich auf genau eine Plattform fokussieren. Glücklicherweise habe ich auf die richtige Zeitinvestition gesetzt: Xing.

Oft fragen mich meine Klienten: wie funktioniert Xing- hinter den Kulissen? Kann ich damit neue Aufträge generieren – neue Projekte an Land ziehen – neue Mitarbeiter für meine mittelständische Firma finden? Ja all dies können Sie mit Xing – und noch viel mehr!

Mein Lernweg war mühsam und viele Stolperfallen lagen auf dem Weg zum Xing-Erfolg. Nun bin ich von Natur aus eine Frau, die nicht aufgeben kann... also habe ich bei Fehlschlägen erst recht weiter gemacht. Zunächst sollten Sie sich die Frage stellen:

Wie finde ich meine Zielgruppe – mit Xing Strategien ?

Das war für mich nicht schwer. Ich biete seit 14 Jahren Englisch für Ängstliche und zwar Business English für Ängstliche an. Deswegen war meine Auswahl – Xing – eine deutsche social media Plattform. Interessanterweise hat vor 7 Jahren meine Praktikantin, Tejal aus Indien, entsetzt festgestellt, dass ich bei Xing nicht vertreten war. Sie war davon überzeugt, hier gibt es viel Potenzial für die SprachenGalerie.

Xing Strategien – Die Kontaktzahl bei Xing macht den Unterschied

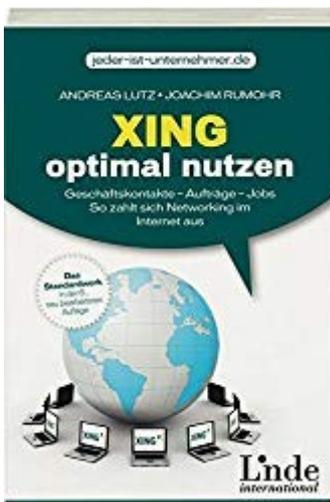
2 Jahre später hatte ich 90 Kontakte – darunter diverse Teilnehmer der SprachenGalerie. Zwei Kontakte machten mich dann darauf aufmerksam, dass meine Wettbewerber sie sogar angerufen hätten. Wie dumm konnte ich nur sein – mein Adressenbuch öffentlich auszulegen. Also habe ich dies schnell geändert. Und ich habe einen neuen Vorsatz gehabt – Qualitätskontakte sollten mit Quantitätskontakten gemischt werden. Gesagt getan.

Parallel zu dieser Strategie habe ich den Bestseller Tipping Point gelesen und in der Anwendung getestet. So lautet ein Kapitel – die Zahl ... ändert alles in Ihrem Business. Nun wurde ich neugierig. Könnte es tatsächlich sein, dass eine Kontaktzahl wie alles ins Wanken bringt? Und was soll ich Ihnen sagen: genauso war es – mit der Kontaktzahl wurde mein Xingleben – und damit mein Geschäftsleben anders.

Xing- Strategien testen und anwenden

Aus diesem Grund habe ich mir auch gleich das Buch von dem Xing- Experten Joachim Ruhmohr gekauft. Auch dieses Buch habe ich verschlungen – und einige seiner Strategien habe ich dann ein wenig für meine Geschäftsziele umgeändert. Viel geholfen hat mir damals das positive Echo und

Feedback meiner unzähligen Artikel in den Xing-Gruppen. Aber auch die realen Treffen mit bislang virtuellen Xing- Kontakten bei Braunschweiger und Berliner Xing Events waren eine Bereicherung.



Mein schönstes Xing-Erlebnis:

Und wo ich schon so fokussiert auf Xing war, da konnte ich doch auch gleich Freizeit und Business miteinander verknüpfen, oder? Nach mehr als 10 Jahren wollte ich einmal wieder meinen alten Wohn- und Arbeitsort besuchen: Kalifornien – San Diego. Leider schienen alle Bekannten aus Studentenzeiten die Stadt San Diego schon wieder verlassen zu haben. Die Aussicht, allein in San Diego herumzureisen schien mir nicht sehr attraktiv. Da fand ich bei Xing doch tatsächlich eine Xing Gruppe San Diego. Hmmm- und den Gruppen Ambassador von San Diego kannte ich sogar persönlich. Also habe ich in Berlin meinen Bekannten angerufen und ihm von meiner USA Reise berichtet. Er war sofort Feuer und Flamme und meinte, dass wäre eine tolle Gelegenheit, die Gruppe ein wenig näher kennenzulernen und auch zusammenzubringen. Er schickte an ca. 50 Gruppenteilnehmer eine Mail mit meinen Ankunftsdaten. Was soll ich Ihnen sagen: die persönlichen Einladungen haben mich fast überwältigt! Und so wurde mein Aufenthalt in San Diego ein Abenteuer mit Mehrwert – dank Xing.

Xing als Selbstläufer – nach den Xing Strategien

Ja, es gab auch Neider auf Xing, die mir versucht haben, das Leben schwer zu machen. Froh war ich da, dass ich von Benedikt beim Seminar in Hamburg (mein Xing- Kontakt) erfahren habe: „Ja, das mit den Warnungen und Drohungen erlebe ich auch – das sind Neider.“ Benedikt hatte damals bereits 10000 Kontakte...

Eigentlich schade – aber das ist dann wohl bei Lufthöhen von 2000 Kontakten aufwärts üblich.

Der Xing Code

Den Xing Code habe ich dann wohl bei 2000 plus geknackt – die Anfragen und auch realen Teilnehmer wurden zum Selbstläufer. Dabei kann ich Ihnen verraten: der Durchschnitt meiner Xing- Kontakte benötigt ca. 3 Jahre – bis sie genug Vertrauen entwickelt haben und eine Sprachreise nach Berlin selbst von entfernten Winkeln wie dem Saarland in Kauf nehmen (ich war noch nie im Saarland – konnte dort also auch keine Flyer verteilen).

Meine Xing Aktivität heute:

Im Laufe der Jahre habe ich bei Xing nun viele Teilnehmer der SprachenGalerie – geschützt in der Anonymität von 5000 plus Kontakten. Schön ist natürlich die Tatsache, dass ein Unternehmer einer mittelständischen Firma wiederum andere Unternehmer persönlich kennt und mit diesen per Xing in Kontakt ist. Eine Referenz ist so für meine Kunden kein großer Aufwand.

Fazit Xing Strategien

Xing kann einem Unternehmer das Marketing enorm erleichtern – und darüber hinaus erhält man auch Tipps und Tricks für den Business Alltag. Dank Xing habe ich nicht nur warmherzige Kontakte und Geschäftspartner gefunden, sondern auch Kooperationen und Eventerlebnisse, die ich nicht missen möchte.

Wer bei mir ein Xing Coaching für 3 Stunden buchen möchte, kann sich unter der Telefonnummer der SprachenGalerie melden: