

Ihre perfekte vertriebliche Kontaktanfrage auf XING?

Der Erstkontakt ist für Vertriebler das Wichtigste. Hier gewinnen oder verlieren Sie. Aber wie formulieren Sie eine Kontaktanfrage so kurz wie möglich und so aussagekräftig wie nötig? Mit den XING-ProBusiness-Tipps reichen zwei Sätze, um die maximale Aufmerksamkeit Ihres Leads zu gewinnen:



✓

Richtiges Timing abwarten

Der ProBusiness-Radar zeigt die neuesten Aktivitäten Ihrer Leads – nutzen Sie die Infos, für Anfragen mit maximaler Relevanz und somit positiver Rückmeldungen.

Keine Massen-Mails verschicken

Unpersönlich, langweilig und überwiegend erfolglos. Schreiben Sie persönlich, nehmen Sie Bezug auf Aktivitäten oder Profil-Infos. So bekommen Sie positives Feedback.

-

✓

Begrüßen Sie Ihren Lead

Wenn auch nur ein ‚Hallo‘. Eine Begrüßung ist ein Muss. Mit der Tür ins Haus zu fallen wirkt unhöflich und aufdringlich.

Keine leere Kontaktanfrage senden

Wenn Sie eine positive Rückmeldung wollen, muss Ihr Lead wissen, wer Sie sind und warum Sie Kontakt wünschen.

-

✓

Kurze Vorstellung

Sachlich bleiben und keine Werbung machen: Name, Position, Arbeitgeber, Produkt bzw. Branche. Ihr Lead weiß so genau wer Sie sind.

Keine sofortige Werbung machen

XING ist ein Networking-Portal, keine Kontaktbörse. Name, Position, Arbeitgeber, Produkt bzw. Branche – so drängen Sie sich und Ihr Produkt nicht auf.

-

✓

Kontaktanfrage begründen

Was ist der Grund für die Kontaktaufnahme? Ihr Lead weiß so, worum es geht: Ein konkretes Angebot oder generelle Vernetzung?

Nicht nur von sich selbst reden

Anfragen dienen nicht der Selbstdarstellung. Wer sind Sie, was machen Sie – das reicht. Und persönlichen Bezug zum Lead herstellen.

-

✓

Klare Handlungsaufforderung formulieren

Was ist Ihr Call-to-Action? Lassen Sie keinen Platz für Missverständnisse. Z. B.: „Bestätigen Sie bei Interesse gern meine Anfrage.“

Keine typischen Phrasen benutzen

Lassen Sie Sätze wie „Wie ich sehe, Segeln Sie gerne“ oder „Ah, Sie kennen Xy auch?“, sein. Hier fehlt der Mehrwert. Seien Sie konkret – was wollen Sie?

-

✓

Die nächsten Schritte definieren

„In der nächsten Mail gibt’s weitere Infos“, „In den kommenden Tagen melde ich mich telefonisch“, usw.

Verabschiedung nicht vergessen

Auch, bei wenig Platz, denken Sie an eine kurze Verabschiedung inklusive Call-to-Action.

-



Das reicht noch nicht? Dann lesen Sie das XING ProBusiness-WhitePaper zur „Effizienten Kundenansprache“ mit Beispielen und Experten-Tipps.

→ [Hier geht’s zum Download](#)

Erfahren Sie mehr zu XING ProBusiness unter probusiness.xing.com