

Erfolgreicher Vertrieb auf XING



In fünf Schritten
zur perfekten
vertrieblichen
Kontaktanfrage
mit XING ProBusiness.

Kaltakquise gehört selten zu den Lieblingsaufgaben eines Vertrieblers. Mit XING wird Ihre Vertriebsarbeit effizienter und die Suche nach dem perfekten Ansprechpartner noch einfacher – auch die Resonanzquote von 15 bis 50 % spricht für sich.

Aber wie sollen Bestands- und Neukunden über XING angesprochen werden und wie finden Sie diese überhaupt? Passende Leads sind die Grundlage für erfolgreichen Vertrieb, dazu muss der perfekte Ansprechpartner aber erst einmal identifiziert und überzeugend kontaktiert werden.

Optimieren Sie die Formulierungen Ihrer Kontaktanfrage und finden Sie unter über 19 Millionen XING Mitgliedern schnell und einfach genau den richtigen Kontakt für Ihr Anliegen. Die Erstansprache ist die wichtigste Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung. Lernen Sie in den folgenden fünf Tipps, worauf es beim Verfassen einer Nachricht ankommt und warum das Timing der Kontaktaufnahme eine so wichtige Rolle spielt. Wir zeigen Ihnen, wie eine korrekte Anfrage im besten Fall aussieht.

Das Fundament

Die passenden Ansprechpartner identifizieren



Als berufliches Netzwerk mit über 19 Millionen Mitgliedern ist XING für die Vertriebsarbeit wie gemacht. Die Suche nach dem passenden Ansprechpartner unter allen Usern erinnert auf den ersten Blick vielleicht an die Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Die passenden Ansprechpartner finden Sie mit der richtigen Herangehensweise aber ganz einfach: Ihr letzter Profilbesucher ist vielleicht über die Suchfunktion auf Ihr Unternehmen oder noch besser auf Ihr Produkt aufmerksam geworden. Eine Anfrage hat er Ihnen eventuell nur nicht geschickt, weil er sich nicht sicher war, ob Sie wirklich der richtige Ansprechpartner sind. Nehmen Sie ihm diesen Schritt ab, in dem Sie ihn selbst kontaktieren.

In den zahlreichen Gruppen auf der Plattform finden Sie ganz sicher zukünftige Kunden und Bestandskunden. Über die Suche und entsprechende Schlagworte bekommen Sie einen Überblick der vorhandenen Gruppen zu Ihrer Fachrichtung. Vielleicht beschäftigt dort jemanden genau das Thema, für das Sie Experte sind. Eine bessere Grundlage für einen Erstkontakt gibt es doch fast gar nicht. Fast: Denn ein weiterer erfolgreicher Kontaktgrund ist der Besuch eines Events. Egal, ob Aussteller, Besucher oder Redner – verabreden Sie sich dort zu einem ersten Meet-Up.



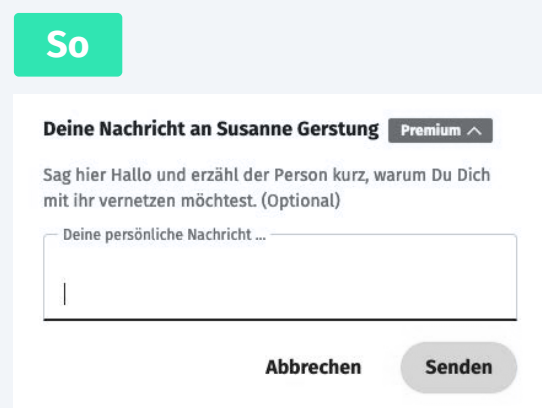
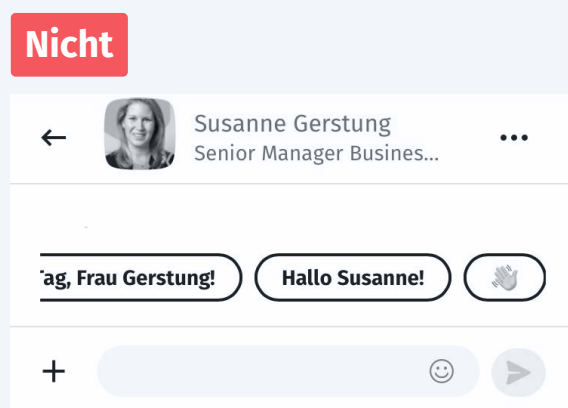
Finden Sie mit ProBusiness, dem Profi-Tool für die Kundenakquise auf XING, den passenden Ansprechpartnern noch effizienter. Mit dem Daten-Import gleichen Sie schnell und unkompliziert Ihre Bestands- und Zielkundenlisten mit XING ab und erhalten sofort passende Kontakte. So haben Sie nicht nur einen direkten Kontaktkanal, sondern können die entsprechenden Leads ganz einfach im Auge behalten, um sie dann im richtigen Moment anzusprechen. Außerdem bekommen Sie Zugang zu weiteren Video-Tutorials und WhitePaper speziell zum Einsatz von XING im Vertrieb.

Schritt 1

Den richtigen Kanal wählen



Die erste Kontaktaufnahme kann ausschlaggebend für die gesamte Kundenbeziehung sein. Wie gehen Sie also am Besten vor? Wir von ProBusiness empfehlen Ihnen als Vertriebler, direkt eine Kontaktanfrage inklusive persönlicher Nachricht zu versenden. Die Erfahrung zeigt, dass die Reaktionsschwelle auf diesem Weg niedriger ist. Kontaktanfragen lassen sich von Ihrem Gegenüber mit nur einem einzigen Klick bestätigen, ohne dass dieser Ihnen unbedingt eine Antwort schreiben muss.



Schreiben Sie Ihrem Lead vorab eine Nachricht, landet sie in deren Postfach. Damit geben Sie ihnen die Möglichkeit, Ihre Anfrage zu ignorieren oder sogar zu löschen. In diesem Fall ist die Kontaktaufnahme erst einmal gescheitert.

Schritt 2

Personalisierung der Anfrage



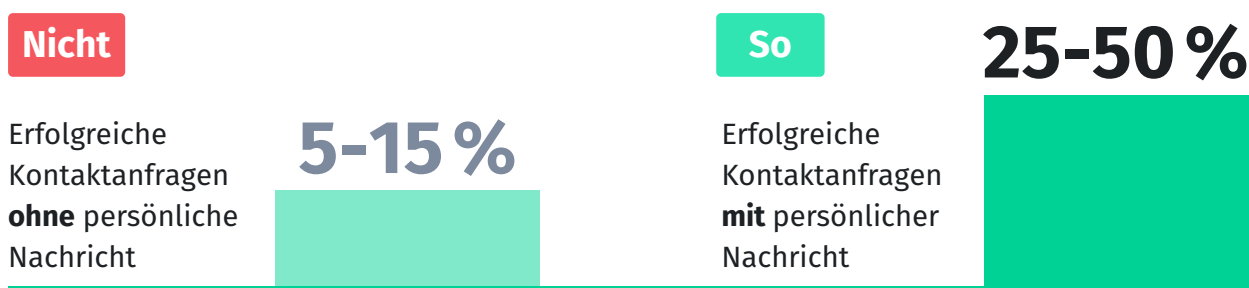
Machen Sie die erste Kontaktaufnahme persönlich, schreiben Sie Ihren Ansprechpartner direkt mit dessen Namen an. Das verbreitet sofort ein gutes Gefühl bei Ihrem Gegenüber. Der hat somit nicht das Gefühl, dass Sie jedem XING Mitglied die gleiche Nachricht nur kopieren und erneut abschicken. Laut unserem Experten gilt es aber noch einen weiteren Punkt zu beachten:



„Die Kontaktanfrage über XING ist einer der kürzesten und effektivsten Wege, mit relevanten Entscheidern in den persönlichen Dialog zu kommen. Allerdings nur dann, wenn der Networking-Aspekt in der Erstanfrage gewahrt bleibt und nicht die Verkaufs-Motivation im Vordergrund steht.“

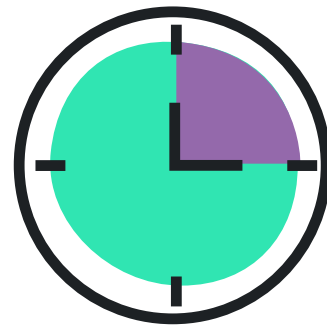
Markus Gehlken
XING Marketing Experte

Gehen Sie also eher auf die Position Ihres Ansprechpartners im Unternehmen ein oder nehmen Sie Bezug auf die „Ich biete / Ich suche“-Angaben – vielleicht sucht er etwas, das Sie anbieten. Vielleicht haben Sie ja auch gemeinsame Kontakte oder sind demnächst zufällig auf dem gleichen Event? So persönlich bleiben Sie Ihrem zukünftigen Kunden ganz sicher positiv in Erinnerung.



Schritt 3

Das richtige Timing



Das Timing für eine Kontaktaufnahme ist das A und O. Das bedeutet, sprechen Sie Ihre Kunden im richtigen Moment, mit maximaler Relevanz an. Eine Anfrage wie: „Guten Tag XY, schön, Sie hier zu treffen, treten Sie doch meinem Netzwerk bei, vielleicht ergeben sich bald berufliche Synergien. Viele Grüße“, sind weder relevant noch aussagekräftig. Beziehen Sie sich z. B. direkt auf einen gerade geteilten Beitrag Ihres Leads, ist die Anfrage sofort relevant und die Aufmerksamkeit ist Ihnen sicher.



„Je mehr man sich im Vorfeld mit dem Profil der Person beschäftigt, umso höher sind die Chancen auf eine erfolgreiche Kontaktaufnahme. XING ProBusiness ist hier eine wertvolle Option, da Sie bzgl. Ihrer Vertriebs-Aktivitäten relevante Entscheider von potenziellen Interessenten und Kunden in Ihre Lead-Listen aufnehmen können.“

Markus Gehlken
XING Marketing Experte



Für das perfekte Timing ist das Monitoring der Kontakte und Leads ausschlaggebend. Der ProBusiness-Radar spielt automatisch bei jeder Anmeldung die neusten Handlungen Ihrer angelegten Leads, Bestandskunden und der Konkurrenz aus. So haben Sie unmittelbar einen Überblick über alle Aktivitätssignale und können umgehend reagieren.

Schritt 4



Richtiger Aufbau der Kontaktanfrage

Achten Sie auf den Aufbau Ihrer Kontaktanfrage. Mit diesen vier Bausteinen haben Sie ein solides Grundgerüst, um eine positive Rückmeldung zu erhalten:

1. Vorstellung

Persönliche Anrede mit dem Namen Ihres Leads: „Guten Tag Herr XY / Sehr geehrte Frau XY“, usw.

Sagen Sie, wer Sie sind: „Mein Name ist XY, im Unternehmen AB bin ich für die Abteilung mit dem Schwerpunkt EF zuständig“, o. ä.

Nennen Sie den Grund für die Kontaktanfrage: „Aktuell bieten wir folgende Lösungen an, die in Ihrer Position interessant sein könnten/ Wie ich sehe, sind Sie auf der Suche nach einer Lösung für EF, da kann ich Ihnen ein interessantes Angebot unterbreiten“, o. ä.

2. Pitch

Stellen Sie kurz und prägnant Ihr Vorhaben bzw. Ihr Produkt vor – was genau hat Ihr Gegenüber davon, welchen Mehrwert bieten Sie Ihrem Lead konkret?

Beschreiben Sie Ihr Anliegen in maximal drei Zeilen: „Geben Sie mir die Chance Ihnen aufzuzeigen, wie Sie die Fertigungskosten in Ihrem Unternehmen mit einem minimalen Aufwand um bis zu 15 % reduzieren können.“

3. Call-to-Action

Formulieren Sie in Ihrer persönlichen Ansprache daher eine ganz klare Handlungsaufforderung, um keinen Raum für Missverständnisse zu lassen:

„Bestätigen Sie bei Interesse meine Kontaktanfrage / Ich freue mich auf Bestätigung im Falle des Interesses“, o. ä.

4. Next Steps

Sagen Sie klar, was Ihr Ansprechpartner im Anschluss an Ihre Nachricht zu erwarten hat: „Lassen Sie uns einen Termin für ein persönliches Gespräch finden/ Ich melde mich mit weiteren Unterlagen bei Ihnen/ Im Anschluss schicke ich Ihnen“, o. ä.

Überlassen Sie die Interpretation über den kommenden Ablauf nicht Ihrem Gegenüber.

Schritt 4



Richtiger Aufbau der Kontaktanfrage

Möglichen Kontaktanfrage, formuliert in Zusammenarbeit mit unserem **XING Experten Markus Gehlken**:

Sag hier Hallo und erzähl der Person kurz, warum Du Dich mit ihr vernetzen möchtest. (Optional)

Deine persönliche Nachricht ...

Guten Tag Herr/ Frau Musterling,

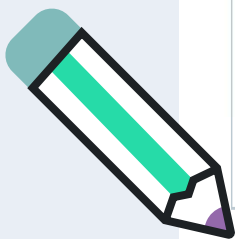
bei meiner Recherche auf XING nach IT-Entscheidern bin auf Ihr Profil aufmerksam geworden. Mein Name ist Hans Meister und ich bin seit 15 Jahren als Projektleiter bzw. -manager im IT-Umfeld tätig. Mein Schwerpunkt ist das Test- und Einführungsmanagement im Rahmen von IT- und Migrationsprojekten.

Stehen bei Ihnen aktuell neue Hard- oder Software-Updates an? Kommt es dabei oft zu unerwünschten Ausfällen und Verzögerungen?

Das muss nicht sein!

Bestätigen Sie meine Kontaktanfrage und in einem Telefonat erzähle ich Ihnen, wie das reibungsloser funktioniert.

Freundliche Grüße
Hans Meister



Abbrechen

Senden

Nicht

- Verschicken Sie keine Massen-Mails
- Keine Kontaktanfrage ohne Text versenden
- Sofort etwas verkaufen wollen
- Nur von sich reden
- Verzichten Sie auf Phrasen

7/10

So

- + Richtiges Timing abwarten
- + Gegenüber persönlich begrüßen
- + Stellen Sie sich kurz vor
- + Begründen Sie die Kontaktanfrage
- + Formulieren Sie eine klare Handlungsaufforderung
- + Verabschiedung mit nächsten Schritten

Schritt 5

Richtiges Nachfassen



Sie ahnen es schon: Ja, es gibt auch beim Nachfassen eine erfolgreiche Herangehensweise. Einfach ist es natürlich in dem Fall, in dem Ihr Gegenüber Ihre Kontaktanfrage bestätigt und direkt eine Nachricht mitschickt. Bedanken Sie sich für die Kontaktaufnahme und machen Sie mit den von Ihnen angekündigten Next-Steps weiter. So kommt der Stein von ganz alleine ins Rollen.

Wie verhalten Sie sich, wenn eine Kontaktanfrage zwar angenommen wird, Sie aber keine Nachricht dazu bekommen? Auch in diesem Fall bedanken Sie sich, erneut mit einer persönlichen Nachricht, oder vielleicht gewährt Ihr neuer Kontakt Ihnen Zugriff auf seine geschäftlichen Kontaktdaten. Rufen Sie an oder schreiben Sie ihm eine E-Mail, in der Sie noch einmal den Bezug zu Ihrer XING-Kontaktanfrage herstellen und Ihr Anliegen erneut erläutern.



„Sofern Sie eine Kontaktanfrage stellen, sollte diese erst einmal sieben bis zehn Tage aufrechterhalten werden. Die Erfahrung zeigt, dass in diesem Zeitraum die meisten Entscheider auch den Kontakt bestätigen oder ablehnen.“

Markus Gehlken
XING Marketing Experte

Was aber tun, wenn Ihre Kontaktanfrage unbeantwortet bleibt – ob bewusst oder unbewusst? In ProBusiness haben Sie die Option Ihren Ansprechpartner als Lead zu speichern, auch wenn sie nicht direkt miteinander in Kontakt stehen. Über den Radar behalten Sie interessante Personen im Auge.

Schritt 5

Richtiges Nachfassen



Sobald Ihnen eine Aktivität aufgezeigt wird, können Sie erneut reagieren und in einem weiteren Kontaktversuch direkt Bezug darauf nehmen. Dazu sagt unser **XING Experte Markus Gehlken**, dass Sie drei Möglichkeiten haben:



- A. Sie ziehen Ihre Kontaktanfrage zurück – als ProBusiness Kunde behalten Sie die Person aber entweder in der Merkliste oder in Ihrer Lead-Liste (über den Radar werden Sie weiterhin über Neuigkeiten informiert) „im Auge“.**
- B. Sie ziehen Ihre Kontaktanfrage kommentarlos zurück (darüber bekommt übrigens der Kontaktierte keine Information übermittelt).**
- C. Sie ziehen die Kontaktanfrage zurück – schreiben aber noch ein paar Zeilen und vermitteln Ihrem Gegenüber, dass Sie sich bei passender Gelegenheit auch in Zukunft über eine Vernetzung auf XING freuen.**



Mit XING ProBusiness können Sie zudem das Nachfassen Ihrer Akquise ganz einfach koordinieren: Vergeben Sie einen entsprechenden Status und setzen Sie einen Reminder.

Fazit



Sie wissen jetzt, worauf es bei dem Erstkontakt ankommt: Den passenden Ansprechpartner identifizieren, persönlich ansprechen und das richtige Timing für eine Kontaktanfrage wählen. Letztlich läuft bei der ersten Kontaktaufnahme viel über das Monitoring Ihrer Ansprechpartner: Wenn Sie wissen, womit sich die entsprechenden Personen beschäftigen, dann wissen Sie auch, womit Sie deren Aufmerksamkeit gewinnen. Mit unserem Profi-Vertriebs-Tool beobachten Sie Ihre Kontakte nicht nur, legen Sie Erinnerungen an, vergeben Sie Status und verfolgen Sie andere Aktivitäten, damit die Erstsprache die größtmögliche Relevanz mit sich bringt.

Beachten Sie unsere fünf Schritte und den richtigen Aufbau einer Kontaktanfrage, feiern Sie schon bald erste Erfolge. So heben Sie mit ProBusiness die Vertriebsarbeit innerhalb Ihres Unternehmens auf ein ganz neues Level.

→ probusiness.xing.com

Kontakt

Sie haben noch Fragen?
Dann melden Sie sich gern bei uns.



Christiane Timm
XING ProBusiness
Sales-Expertin

→ info-probusiness@xing.com

New Work SE
Am Strandkai 1
20457 Hamburg
Deutschland
Tel. +49 40 419131-0
Fax +49 40 419131-11

Registergericht: Amtsgericht
Hamburg, HRB 148078 Vorstand:
Petra von Strombeck
(Vorsitzende), Ingo Chu,
Frank Hassler, Jens Pape
Aufsichtsratsvorsitzender:
Martin Weiss