

LINKEDIN – Best Practice

1. Was braucht es für ein optimales Profil?

Auf LinkedIn gibt es mehr als 562 Millionen Berufstätige. Um herauszustechen, müssen Sie der Erstellung Ihres Profils große Aufmerksamkeit widmen. In diesem Abschnitt erfahren Sie, wie man das macht.

Name

Geben Sie Ihren Vor-, Nach- und zweiten Vornamen an (falls zutreffend). Dies ist nicht der richtige Ort für Spitznamen oder humorvolle Hinweise auf Berufsbezeichnungen wie "Sales Rockstar" oder "Developer Ninja"!

Profilfoto (siehe auch Kapitel 2)

Der erste Eindruck ist wichtig, sowohl bei Geschäftsgesprächen als auch wenn andere Ihr Profilbild sehen. Berücksichtigen Sie bei der Auswahl eines geeigneten Profilfotos nicht nur Ihre Branche, sondern auch potenzielle Kunden und Kollegen.

Banner-Foto

Sie können auch ein Bannerbild entwerfen, das Sie oder Ihr Website-Branding widerspiegelt. Etwas, das schick aussieht, zur Marke passt und Aufmerksamkeit erregt. Eine einfache Plattform zur Erstellung von Bannerbildern ist <https://www.canva.com/>

Ein Profilfoto führt zu bis zu 21-mal mehr Profilaufrufen, 9-mal mehr Verbindungsanfragen und 36-mal mehr Nachrichten. Probieren Sie verschiedene Fotofilter für Ihr Profilbild aus.

Der Standort ist ein weiteres wichtiges Detail, denn wenn Sie hier angeben, wo Sie arbeiten möchten, erscheinen Sie in bis zu 23-mal mehr Suchanfragen.

Profil Slogan

Dies ist der wichtigste Aspekt Ihres Profils! Seien Sie prägnant, kreativ und verwenden Sie Schlüsselbegriffe, die es anderen leicht machen, Ihre Branche und Ihre Rolle darin zu definieren.

- Passen Sie ihn an Ihr Publikum an. Ein kurzer, einfacher Profil Slogan signalisiert, dass Ihr Profil leicht zu lesen ist. Allgemeine Formulierungen beschreiben nicht den einzigartigen Wert, den Sie zu bieten haben.
- Gestalten Sie Ihren Profil Slogan etwas origineller und gehen Sie mehr darauf ein, was Sie tun und was Sie anbieten können.
- Natürlich ist es wichtig zu erwähnen, für wen Sie arbeiten. Wenn Sie das Glück haben, für große Marken wie Tesla, Google, ABB, Nestle oder Migros zu arbeiten, sollten Sie dies unbedingt hinzufügen!

Projekte

Ein eher ungenutzter Bereich Ihres LinkedIn-Profiles!

- Fügen Sie Projekte hinzu, um Ihre Fähigkeiten und Ihr Fachwissen zu präsentieren und Ihren Ruf zu verbessern. Dies erhöht Ihre Chancen, in der LinkedIn-Suche aufzutauchen, indem Sie Stichworte in Ihren Projektnamen und Ihre Beschreibung aufnehmen.
- Beispiele dafür, was Sie einfügen können: Fallstudien, E-Books, Forschungsarbeiten, Blogs, organisierte Veranstaltungen, sowie Ihre eigenen Arbeiten, Produkte und Dienstleistungen, die Sie oder Ihr Unternehmen anbieten.

Sie können auch Medien ihrer Zusammenfassung und Berufserfahrung hinzufügen. Dies kann ein Bild, ein Blog, ein Video, eine Website, eine Präsentation oder ein Link sein und ist eine gute Möglichkeit, zusätzliche Inhalte zu präsentieren, die Ihr Angebot darstellen.

INFO

Um Ihr Profil auf LinkedIn suchmaschinenfreundlicher zu gestalten, sollten Sie branchenspezifische Schlüsselwörter verwenden, damit Sie bei der LinkedIn-Suche von Personalverantwortlichen besser gefunden werden.

Lesen Sie Ihre Zusammenfassung Korrektur und vermeiden Sie Abkürzungen. Halten Sie sie so formell wie möglich. Es ist Ihre Zeit, zu glänzen, also denken Sie daran, Ihre Fähigkeiten und Leistungen hervorzuheben.

Verwenden Sie dies als Portfolio Ihrer besten Arbeiten, damit Sie die von Ihnen angegebenen Fähigkeiten untermauern können.

Kontakte

Gehen Sie beim Knüpfen von Kontakten strategisch vor, denn sie können Ihre Fähigkeiten unterstreichen und Ihre Reichweite erhöhen. Verknüpfen Sie sich und folgen Sie Menschen, die Sie inspirieren und die in der Branche tätig sind, in der Sie arbeiten.

Profilstärkemesser

Diese Funktion bestimmt, wie stark Ihr Profil ist. Die Stärke Ihres Profils nimmt zu, wenn Sie ihm mehr relevante Inhalte hinzufügen. Sie erhalten Empfehlungen, welche Profilabschnitte Sie hinzufügen sollten, um die Auffindbarkeit Ihres Profils in den Suchergebnissen zu verbessern.

Wenn Ihr Profil auf den privaten Modus eingestellt ist, können Sie nicht sehen, welche Nutzer Ihr Profil angesehen haben, sondern nur die Gesamtzahl. Dies bedeutet jedoch, dass Sie auch bei der Betrachtung der Profile anderer Mitglieder anonym bleiben.

Karriereinteressen/ Offen für Jobangebote

Aktivieren Sie diese Funktion, um Personalverantwortlichen mitzuteilen, dass Sie offen für Jobangebote sind. Hier kann man 2 Optionen auswählen:

- Nur Recruiter:innen: Hierbei sehen nur Lizenznehmer der LinkedIn Recruiterlizenz, dass man auf Jobsuche ist. Hierbei kann gewisse Wunschkriterien eingeben
- Alle LinkedIn Mitglieder: Bei dieser Auswahl wird dem Profilbild eine Beschriftung «open to work» beigefügt

Ihre Profilsichten

Sie können sehen, wer Ihr Profil in den letzten 90 Tagen angesehen hat. Kostenlose Konten können nur die letzten 5 Personen sehen, aber Premium-Mitglieder können die gesamte Liste sehen.

Berufserfahrung

Das Wichtigste, worauf die Leute in Ihrem LinkedIn-Profil achten werden, ist Ihre Erfahrung. Egal, ob es sich dabei um Reisen, Hotels, Sport oder ein Kreuzfahrtschiff handelt! Sie müssen den Leuten Ihre Fähigkeiten so schnell wie möglich vermitteln.

- Dies ist kein Lebenslauf, den Sie an einen Personalverantwortlichen schicken. Er weist jedoch einige Ähnlichkeiten auf und kann demselben Zweck dienen, also geben Sie alle Organisationen oder Unternehmen an, für die Sie gearbeitet haben. Wichtig ist auch, dass Sie Angaben zu Ihren Aufgaben, Erfolgen und Ihrer Entwicklung machen.
- Personalverantwortliche sind weniger daran interessiert, was Sie behaupten zu können, als daran, was Sie tatsächlich getan haben. Zeigen Sie, dass Sie über die entsprechenden Fähigkeiten verfügen, indem Sie die Erfolge auflisten, die Sie damit erzielt haben.
- Weniger ist in diesem Bereich oft mehr. Hier ist ein guter Bereich, um ein wenig mehr über Ihr derzeitiges Unternehmen zu erzählen und was es einzigartig macht. Es besteht auch die Möglichkeit, Medien hinzuzufügen, so dass Sie die Unternehmenswebsite oder von Ihnen erstellte Inhalte verlinken können.
- Unvollständige oder knappe Stellenbeschreibungen können bei potenziellen Kunden oder Arbeitgebern Fragen aufwerfen und tragen nicht dazu bei, dass Sie in den Suchergebnissen auftauchen.

Ihr Profil wird bis zu 29-mal häufiger angesehen, wenn Sie mehr als eine Position im Erfahrungsbereich aufgeführt haben.

Eine neue LinkedIn-Funktion fasst automatisch aufeinanderfolgende Positionen, die Sie bei derselben Organisation innehatten, in einem einzigen Abschnitt zusammen.

- *91 % der Arbeitgeber bevorzugen es, wenn ihre Bewerber über Berufserfahrung verfügen.*
 - *65 % wollen relevante Berufserfahrung.*

- *68 % der LinkedIn-Mitglieder nutzen die Plattform, um frühere Geschäftspartner wiederzutreffen.*

Zu vermeidende Wörter

Vermeiden Sie Modewörter und denken Sie daran, Ihre Fähigkeiten und Talente zu zeigen, statt sie nur zu beschreiben. Als Beispiel, anstatt zu sagen, dass Sie ein "großartiger Verkäufer" sind, erwähnen Sie erhaltene Auszeichnungen oder bemerkenswerte Verkaufszahlen.

- Spezialisiert
- Erfahren
- Kompetent
- Führungsqualitäten
- Leidenschaftlich
- Experte
- Motiviert
- Kreativ
- Strategisch
- Fokussiert

Wählen Sie sorgfältig branchenrelevante Keywords, um gefunden zu werden.

Ausbildung

Geben Sie immer Ihren höchsten akademischen Grad an. Dies erleichtert Ihnen die Suche nach Personen, mit denen Sie studiert haben, und bietet Ihnen die Möglichkeit, Besucher zu beeindrucken. Sie können auch Aktivitäten angeben, an denen Sie, während Ihrer Schul- bzw. Universitätszeit teilgenommen haben.

Haben Sie in London, Birmingham, Glasgow, Sheffield oder anderswo im Vereinigten Königreich studiert? Teilen Sie es!

Nutzer, die ihre Ausbildung angeben, werden bei Suchanfragen bis zu 17-mal häufiger gefunden als Nutzer, die dies nicht tun.

Ehrenamtliche Erfahrung

Ihr LinkedIn-Profil sollte Ihren Charakter und Ihre Werte widerspiegeln. Ehrenamtliche Tätigkeiten bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Engagement auch außerhalb des Arbeitsplatzes unter Beweis zu stellen. Ehrenamtliche Tätigkeit ist auch eine großartige Möglichkeit, neue Leute kennenzulernen und neue Möglichkeiten zu finden, wodurch Sie mehr wertvolle Verbindungen in Ihrem Netzwerk haben.

Ehrenamtliche Tätigkeit ist wichtig, wenn:

1. Sie Schul- oder Hochschulabsolvent mit wenig Berufserfahrung sind
2. Sie eine Auszeit genommen haben und nicht mehr im Berufsleben stehen

3. Sie dabei sind, sich beruflich zu verändern

Unternehmen achten bei Stellenbesetzungen genauso sehr auf die Persönlichkeit wie auf einschlägige Berufserfahrungen. Sie verpassen also möglicherweise neue Möglichkeiten, wenn Sie dies nicht in Ihrem Profil angeben!

Bescheinigungen und Zertifikate

Einige Berufe erfordern bestimmte Fähigkeiten, Lizenzen und Zertifizierungen. Nutzen Sie diesen Abschnitt, um Ihre berufliche Entwicklung hervorzuheben, indem Sie die Schritte hinzufügen, die Sie unternommen haben, um Ihre Karriere zu verbessern.

Skills und Kenntnisse

Qualifikationen und Bestätigungen sind ebenso wichtig wie Referenzen. Wenn Sie Ihr LinkedIn-Profil um Ihre Fähigkeiten und Ihr Fachwissen ergänzen, optimieren Sie nicht nur Ihre Suchbegriffe, sondern schaffen auch Möglichkeiten für Empfehlungen.

Andere Nutzer können Ihre Fähigkeiten überprüfen und Sie empfehlen, was viel einfacher ist als detaillierte Empfehlungen. Besucher und Kontakte können Sie mit nur einem Klick für mehrere Fähigkeiten empfehlen.

- *Fügen Sie mindestens fünf Fähigkeiten hinzu, die mit Ihrem Unternehmen oder Beruf zu tun haben. (Nein, dazu gehört nicht Einkaufen oder Fußball schauen!)*
- *Nutzer mit mindestens fünf Fähigkeiten erhalten 17-mal mehr Profilansichten als Nutzer, die keine beruflichen Fähigkeiten angeben.*
- *Wenn Sie mehr als fünf angeben können, tun Sie es!*
- *Die Angabe von mindestens fünf relevanten Fähigkeiten hilft Ihnen, die richtigen Kontakte zu knüpfen.*

Empfehlungen

Empfehlungen auf LinkedIn erregen Aufmerksamkeit und zeigen, dass Sie wertvolle Eigenschaften haben. Wenn Sie eine gute Beziehung zu einem Mitarbeiter oder Kunden aufgebaut haben, bitten Sie ihn, Sie auf LinkedIn zu empfehlen und umgekehrt.

Wenn Sie mit Kollegen an einem Projekt gearbeitet und großartige Ergebnisse erzielt haben, bitten Sie Ihre Kollegen und Ihren Vorgesetzten, darüber zu schreiben, wie gut Sie im Team gearbeitet haben und welche großartigen Ideen Sie hatten. Dadurch werden Ihre LinkedIn-Empfehlungen um vielfältige Beispiele ergänzt.

Erreichte Erfolge

Um die gewünschte Stelle zu bekommen, müssen Sie Unternehmen und Personalverantwortlichen zeigen, warum Sie die richtige Person sind, indem Sie Ihre Leistungen, Fähigkeiten und Talente präsentieren. Wenn Sie den Umsatz des Unternehmens gesteigert haben, geben Sie die Zahl oder den Prozentsatz an, um Ihre Leistung zu belegen. Wenn Sie dazu beigetragen haben, Geld für eine Wohltätigkeitsorganisation oder einen guten Zweck zu sammeln, geben Sie den Betrag und die Art und Weise an, wie Sie dies erreicht haben. Wenn Sie Ihre Leistungen beschreiben, denken Sie daran, die Details positiv zu formulieren, um Ihrer Leistung mehr Gewicht zu verleihen.

Zu den Leistungen, die Sie hinzufügen können, gehören Veröffentlichungen, Zertifizierungen, Kurse, Projekte, Ehrungen und Auszeichnungen, Patente, Testergebnisse, Sprachen und Organisationen.

Sie können jeden dieser Abschnitte hinzufügen, indem Sie auf Profilabschnitt hinzufügen klicken und "Leistungen" erweitern.

Interessen

Der Interessensbereich auf LinkedIn ermöglicht es Ihnen, sich mit anderen auf einer persönlicheren Ebene zu verbinden. Er ist in 3 Bereiche unterteilt: Gruppen, Unternehmen und Influencer.

LinkedIn hat Gruppen für alles, was man sich vorstellen kann, und dies ist ein leistungsstarkes Networking-Tool, das Ihnen Zugang zu einer großen Anzahl von Menschen verschafft, die sich für dieselben Themen interessieren wie Sie. Je mehr Gruppen Sie angehören und je mehr Kontakte Sie haben, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Profil in den Suchergebnissen auftaucht.

Die Interessen, die Sie auf LinkedIn haben, sollten für Sie selbst, für das Unternehmen, für das Sie arbeiten möchten, und für die Art und Weise, wie Sie von Ihrem Publikum wahrgenommen werden möchten, relevant sein. Das Verfolgen von Unternehmen ist eine gute Möglichkeit, sich über deren Geschäftsentwicklung, Trends und Verbesserungen auf dem Laufenden zu halten. Wenn Sie beispielsweise technikbegeistert sind, sollten Sie Technologieunternehmen folgen, die neuesten Gadgets oder Technologien, die die Welt verbessern werden, liken und posten.

Die Influencer, denen Sie folgen, sollten einen Mehrwert für Sie und Ihr Profil darstellen. Folgen Sie Menschen, die Ihnen Einblicke in die Branche geben, Ratschläge erteilen, ehrliche Perspektiven aufzeigen und Themen diskutieren, die Sie interessieren.

Warum Sie Ihr Profil vervollständigen sollten

- Bei Nutzern mit vollständigen Profilen ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie über LinkedIn Angebote erhalten, 40-mal höher.

- Der Hauptgrund für die Vervollständigung Ihres Profils ist, dass Sie in den Suchergebnissen von LinkedIn erscheinen.

Nur 51 % der LinkedIn-Nutzer haben zu 100 % vollständige Profile.

- 14,9% Anfänger
- 34,4% Mittleres Niveau
- 56,4% Fortgeschrittene
- 72,3% Experte
- 95,8% All Star

All Star Rating Checkliste

- Branche & Standort
- Fertigkeiten (mindestens 3)
- Profilfoto
- 50+ Verbindungen
- Aktuelle Position (mit einer Beschreibung)
- zwei frühere Positionen
- Ausbildung

Der Suchalgorithmus sucht und zeigt die Ergebnisse in dieser Reihenfolge an

1. Vollständigkeit des Profils (nur 100%)
2. Gemeinsame Verbindungen
3. Verbindungen nach Grad (1., 2., 3.)
4. Gemeinsame Gruppen

Personen mit aktuellen Positionen werden bei der Suche von Mitgliedern und Personalverantwortlichen bis zu 18-mal häufiger gefunden.

2. Die richtige Bildgrösse

Um Ihre Präsenz zu maximieren, sollten Sie Ihre Bilder optimieren. Hier finden Sie einen Überblick und eine Beschreibung aller Möglichkeiten, um das Beste aus den Bildern herauszuholen.

Dos & Don'ts für Ihre LinkedIn-Profilfotos

- **Beauftragen Sie einen professionellen Fotografen**
Ihr Foto ist das erste, was ein potenzieller Arbeitgeber sieht. Wir empfehlen daher, ein professionelles Foto von Ihnen machen zu lassen. Die Investition lohnt sich, da Sie die Bilder für mehrere soziale Plattformen und Zwecke verwenden können.
- **Seien Sie authentisch**
Sie müssen nicht albern lächeln, aber Sie wollen auch nicht unfreundlich wirken. Bitten Sie im Zweifelsfall andere um ihre Meinung, bevor Sie das Bild veröffentlichen.
- **Nutzen Sie den größten Teil des Bildes**
Ihr Gesicht sollte in der Mitte des Bildes stehen, so dass ein kleiner Bereich über Ihrem Kopf frei bleibt und das Bild bis zu Ihren Schultern reicht.

Wählen Sie ein vertrautes Bild

Achten Sie darauf, dass das Foto realitätsnah ist. Wenn Sie eine Brille tragen, einen Bart haben oder oft eine Krawatte tragen, sollte Ihr Profilfoto so aussehen, wie Sie normalerweise bei der Arbeit aussehen.

- **Seien Sie professionell**
LinkedIn ist nicht Facebook. Gestalten Sie Ihr Profil so, wie Sie sich bei der Arbeit verhalten würden.
- **Lassen Sie Fido weg**
Es ist zwar nett gemeint, aber lassen Sie Hunde und andere Haustiere auf Ihrem LinkedIn-Profilbild weg.
- **Halten Sie den Hintergrund neutral**
Achten Sie darauf, dass der Hintergrund die Betrachter nicht ablenkt. Wählen Sie einen neutralen und unauffälligen Hintergrund.

Sie können Ihr Foto auch nach dem Hochladen auf LinkedIn zuschneiden, filtern und anpassen.

Persönliches Profil

Titelbild

- 1.584 x 396 Pixel empfohlen
- Seitenverhältnis 129:8
- Maximale Größe 4MB

Profilfoto

- 200 x 200 Pixel und höher empfohlen
- Seitenverhältnis 1:1
- Maximale Größe 10MB

Unternehmensprofil

Titelbild

- 1.536 x 768 Pixel empfohlen
- Seitenverhältnis 2:1
- Maximale Größe 4 MB

Firmenlogo

- 300 x 300 Pixel und größer empfohlen
- Seitenverhältnis 1:1
- Maximale Größe 4MB

Eines der beiden Bilder, die Sie auf LinkedIn hochladen sollten, ist das Unternehmenslogo. Es ist das größere der beiden Bilder und wird auf Ihrer LinkedIn-Startseite neben Ihrem Markennamen angezeigt. Dieses Bild erscheint auch im Abschnitt "Unternehmen, denen Sie folgen möchten". Je verlockender das Foto also ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass Ihnen jemand folgt!

Mobile Beiträge

- 1.200 x 628 Pixel empfohlen
- Seitenverhältnis 300:157

Desktop-Beiträge

- 1.200 x 1.200 Pixel empfohlen
- Seitenverhältnis 1:1
- Alle Bilder dürfen nur im JPG-, PNG- oder GIF-Format vorliegen.

Erstellen Sie ein professionelles LinkedIn-Profilbild

Wiedererkennbar

Stellen Sie sicher, dass Sie ein aktuelles Foto verwenden, auf dem Ihre körperlichen Merkmale Ihrem heutigen Aussehen entsprechen.

Ziehen Sie sich schick an

Ziehen Sie an, was Sie wollen, wenn es zu Ihrem aktuellen Job oder dem Job, den Sie anstreben, passt.

Lächeln

Mehrere Umfragen haben gezeigt, dass ein natürliches Lächeln mit Zähnen oder ein freundliches Lächeln einladender wirkt als ein strenger Blick.

Augen

Wenn Sie direkt in die Kamera schauen, wirkt das in der Regel selbstbewusst. Wenn Sie den Blick abwenden, eine Sonnenbrille tragen oder einen Hut aufsetzen, der Ihre Augen weniger sichtbar macht, wirkt sich das nicht vorteilhaft aus.

Kopf und Schultern

Es ist wichtig, dass Ihr Gesicht und sogar ein Teil Ihrer Schultern sichtbar sind. Der Rest deines Körpers lenkt höchstwahrscheinlich von dem ab, was wirklich wichtig ist!

Nur Sie

Die Person auf dem Bild sollten unverkennbar Sie selbst sein. Vermeiden Sie es, ein Foto von Ihnen und einem Freund, Ihrem Partner, Ihren Kindern oder Haustieren zu machen. Ein weiteres No-Go ist es, jemanden aus dem Bild herauszuschneiden.

Keine Selfies

Sparen Sie sich Entenlippen und Selfies für Instagram und Snapchat!
Qualität ist wichtig - Die Bildqualität ist wichtig, daher sollten Sie verpixelte und gestreckte Bilder auf jeden Fall vermeiden.

Keine Cartoons

Verwenden Sie keine Cartoon-Bilder für Ihr Foto, sondern immer ein echtes Foto von Ihnen!

3. Wie man auf LinkedIn Empfehlungen einholt

Für den kontinuierlichen Aufbau eines Netzwerks kann eine solide Kombination aus Empfehlungen und Kompetenzbestätigungen einen großen Beitrag zu erfolgreichen Interaktionen leisten. Nachfolgend haben wir die wichtigsten Schritte zur Erlangung hochwertiger Empfehlungen von Ihren ehemaligen und derzeitigen Kunden, Kollegen und Arbeitgebern beschrieben.

Empfehlungen vs. Endorsements

Empfehlungen, die von anderen Mitgliedern verfasst wurden, verleihen Ihrem Profil und Ihrem beruflichen Werdegang mehr Glaubwürdigkeit. Sie erhöhen die Sichtbarkeit Ihres Profils und schaffen Vertrauen.

Mit einem Klick können Ihre Kontakte die in Ihrem Profil aufgeführten Skills bestätigen. Es gibt keine automatische Möglichkeit, eine Empfehlung anzufordern, und es können nur bereits aufgeführte Skills empfohlen werden.

Fügen Sie fünf relevante Skills hinzu, und Sie werden bis zu 31-mal häufiger von Personalvermittlern und anderen Mitgliedern angeschrieben.

*Versuchen Sie, bis zu zwei Empfehlungen für Ihre wichtigsten früheren Positionen zu erhalten.
Empfehlungen*

Empfehlung

Bei einer Empfehlung handelt es sich um eine schriftliche Bestätigung einer Person, mit der Sie in Verbindung stehen. Personen, die Ihr Profil ansehen, lesen häufig die Empfehlungen, die Sie erhalten haben, um zu sehen, was andere über Ihre Arbeit sagen. Bemühen Sie sich, Empfehlungen zu geben, um sich von der Masse abzuheben und die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass Sie eine Empfehlung zurückbekommen!

Bemühen Sie sich um 5 bis 10 Empfehlungen.

LinkedIn zeigt die beiden letzten Empfehlungen an, die Sie erhalten haben. Haben Sie in Ihrer örtlichen Bar gut gearbeitet oder einen privaten Catering-Auftrag für einen Freund übernommen? Holen Sie sich eine Empfehlung!

Wen Sie nach Empfehlungen fragen sollten

Wenn Sie Kunden, ehemalige Kunden, Chefs und Mitarbeiter um Empfehlungen bitten, können Sie sich ein vollständigeres Bild von Ihnen und Ihrer Arbeitsweise machen. Für einen potenziellen Arbeitgeber ist eine LinkedIn-Empfehlung eine Referenz im Voraus.

Wie Sie mehr Empfehlungen erhalten

Fordern Sie eine Empfehlung von einer Kontaktperson an

1. Navigieren Sie zum Profil der Person, von der Sie eine Empfehlung anfordern möchten
2. Klicken Sie auf das Symbol **Mehr** im oberen Bereich des Profils
3. Wählen Sie **Eine Empfehlung** anfordern
4. Füllen Sie die Felder **Beziehung** und **derzeitige Position** im Pop-up-Fenster der Empfehlungen aus und klicken Sie auf **Weiter**
5. Sie können Ihrer Anfrage eine persönliche Nachricht beifügen, indem Sie den Text im Nachrichtenfeld ändern
6. Klicken Sie auf **Senden**

Eine Empfehlung über Ihr Profil beantragen

1. Klicken Sie auf das **Ich-Symbol** oben auf Ihrer LinkedIn-Startseite
2. Wählen Sie **Profil anzeigen**
3. Scrollen Sie nach unten zum Abschnitt **Empfehlungen** und klicken Sie auf **Weiterempfehlen** - wenn Sie den Abschnitt Empfehlungen noch nicht in Ihrem Profil haben, können Sie ihn direkt über das Dropdown-Menü Profilabschnitt hinzufügen anfordern
4. Geben Sie den Namen der Kontaktperson, die Sie um eine Empfehlung bitten möchten, in das Feld **Wen möchten Sie fragen?**
5. Wählen Sie den Namen aus der erscheinenden Auswahlliste aus
6. Füllen Sie die Felder **Beziehung** und **derzeitige Position** im Pop-up-Fenster der Empfehlungen aus und klicken Sie auf **Weiter**
7. Sie können Ihrer Anfrage eine persönliche Nachricht beifügen, indem Sie den Text im Nachrichtenfeld ändern
8. Klicken Sie auf **Senden**

Skills

Heben Sie die wichtigsten Empfehlungen hervor, damit Sie sich immer von Ihrer besten Seite zeigen. Diejenigen, die sich Ihr Profil ansehen, sehen Empfehlungen von gemeinsamen Bekannten, Kollegen und Personen, die sich mit der betreffenden Fähigkeit auskennen, was Ihnen bei der nächsten Gelegenheit einen Vorteil verschaffen kann. LinkedIn hat das Targeting verbessert, um denjenigen Verbindungen, die Ihre Fähigkeiten und Ihre Arbeit am besten kennen, Empfehlungen zu geben. Das bedeutet, dass die richtigen Verbindungen Sie viel eher für die Fähigkeiten bestätigen, für die Sie anerkannt werden möchten.

Stellen Sie sicher, dass Ihre Fähigkeiten in der Reihenfolge der Stärken aufgelistet sind, die Sie hervorheben möchten. LinkedIn wird den Rest erledigen, indem es Vorschläge für diese Top-Fähigkeiten macht.

Sie können nur 50 Skills in Ihr Profil aufnehmen.

4. Versteckte LinkedIn Funktionen

Vielleicht kennen Sie noch nicht alle versteckten Funktionen, die LinkedIn zu bieten hat. Lernen Sie hier fünf kennen, die Ihr Profil und Ihre Erfahrung verbessern werden.

Schreiben Sie jemandem eine Nachricht, mit dem Sie nicht in Kontakt sind

1. Treten Sie einer gemeinsamen Gruppe bei
2. Klicken Sie auf die verlinkte Mitgliederliste auf der Startseite der Gruppe
3. Suchen Sie nach dem gewünschten Kontakt
4. Klicken Sie auf die Schaltfläche Nachricht neben dem Namen der Person

Am besten ist es, wenn Sie sich zuerst in der Gruppe ein wenig mit ihnen beschäftigt haben und ihnen dann eine benutzerdefinierte Nachricht senden, in der Sie sie wissen lassen, dass Ihnen ihre Beiträge gefallen und Sie sich mit ihnen in Verbindung setzen möchten.

Laden Sie eine Liste Ihrer Kontakte herunter

1. Klicken Sie auf das Symbol **Ihr Netzwerk** oben auf Ihrer LinkedIn-Startseite
2. Ihre Kontakte befinden sich auf der linken Seite, klicken Sie auf **Alle anzeigen**
3. Klicken Sie auf **Adressbuchkontakte**
4. Klicken in der rechten Leiste auf **Kontakte exportieren**
5. Klicken Sie auf **Archiv anfordern**

Laden Sie eine Liste der Kontakte herunter, mit: Name, E-Mail-Adresse, Firmenname und Titel.

Mehr als 70 % der Stellen werden über Personalvermittler oder persönliche Netzwerke gefunden.

Die meisten Personalvermittler nutzen LinkedIn, um nach Kandidaten für offene Stellen zu suchen.

Erstellen Sie eine Fokussseite (für Ihre Unternehmensseite)

Fokussseiten sind Nischenseiten, die von der Hauptseite des Unternehmens abzweigen und es einem Unternehmen ermöglichen, für bestimmte Produkte zu werben oder einen bestimmten Kundenkreis anzusprechen.

1. Wählen Sie die Unternehmensseite über das Sie-Symbol in der oberen Navigation aus
2. Klicken Sie auf **Admin-Tool** in der oberen rechten Ecke der Seite und wählen Sie **Fokussseite erstellen**

Registerkarte Jobs

Die Suche nach einem Job auf LinkedIn dauert in der Regel mehr als eine Sitzung. Klicken Sie auf die Registerkarte Jobs. Sobald Sie eine Suche durchgeführt haben, können Sie diese speichern, indem Sie oben rechts auf der Seite auf Suche speichern klicken.

„Offene Kandidaten“

Diese Funktion erleichtert Ihnen den sich mit Ihrem Traumjob zu verbinden, indem Sie den Personalverantwortlichen signalisieren, dass Sie offen für neue Jobangebote sind. Sie können die Arten von Unternehmen und Rollen angeben, an denen Sie am meisten interessiert sind, und so leichter von den Hunderttausenden von Personalvermittlern gefunden zu werden, die LinkedIn nutzen, um großartige berufliche Talente zu finden.

Mitglieder, die die Funktion Open aktiviert haben, erhalten mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit relevante Angebote von Personalverantwortlichen.

1. Die Anatomie eines perfekten LinkedIn-Profiles

Nutzen Sie die folgenden Vorschläge, um Ihre Chancen zu erhöhen, in den LinkedIn-Suchergebnissen aufzutauchen und Ihr Profil zu verbessern.

1. Beanspruchen Sie Ihre SEO-freundliche URL

Passen Sie Ihre LinkedIn-URL an, damit man Sie leichter findet, sie professioneller aussieht und leichter weitergegeben werden kann. Der SEO-Nutzen mag minimal sein, aber es ist einfach gute Praxis.

Klicken Sie auf der rechten Seite auf Öffentliches Profil & URL bearbeiten.

2. Ihre berufliche Überschrift

LinkedIn scannt nach Keywords in Ihrer beruflichen Überschrift.

Verwenden Sie Standardbegriffe und vermeiden Sie verrückte Berufsbezeichnungen. Entscheiden Sie sich für Dinge, die hervorstechen und Ihre Rolle näher beschreiben, wie z. B. "Preisgekrönter Sporternährungsberater".

3. Fügen Sie Ihr Profil in einer anderen Sprache hinzu

Sind Sie zweisprachig oder mehrsprachig? Die allgemeine Regel auf LinkedIn lautet, dass Sie nur ein Profil haben dürfen, aber es gibt eine Ausnahme von dieser Regel: Das sekundäre Sprachprofil.

Alle Ihre Sprachprofile werden in Suchmaschinen angezeigt und haben eine eigene URL. Das ist gut für die Suchmaschinenoptimierung, da Ihr Profil durch das Hinzufügen von Keywords in zwei Sprachen in einer größeren Anzahl von Suchanfragen auftaucht.

Ganz gleich, ob Sie eine andere Karriere anstreben oder neue Geschäftsmöglichkeiten suchen, ein LinkedIn-Profil in einer anderen Sprache, die Sie sprechen, ist auf jeden Fall ein Vorteil.

4. Personalisieren Sie Ihre Webseiten unter Kontaktinformationen

Wenn Sie Ihre Website bearbeiten, finden Sie im Dropdown-Menü die Option "Andere". Klicken Sie darauf, um ein neues Feld zu öffnen, in das Sie den Namen Ihres Unternehmens, den Namen Ihrer Website, eine Aufforderung zum Handeln oder eine Beschreibung Ihrer Website eingeben können.

5. Optimieren Sie Ihre Stellenbeschreibungen

Verwenden Sie mindestens ein Keyword, auf das Sie sich konzentrieren, aber übertreiben Sie es nicht. Optimieren Sie Ihre Stellenbeschreibungen mit sekundären Keywords, die dennoch relevant sind und Ihre Fähigkeiten beschreiben.

Anstatt ganze Absätze zu verfassen, sollten Sie eine Vielzahl vergleichbarer Keywords in Aufzählungspunkten verwenden.

Die Formatierung Ihrer Beschreibungen erhöht auch die Lesbarkeit Ihres Profils.

6. Optimieren Sie Ihre Jobtitel

Optimieren Sie Ihre Jobtitel ein wenig, um ein paar Keywords einzubauen.

Anstelle von "Sporttherapeut" ködern Sie die Suchmaschinen, indem Sie etwas Beschreibendes wie "Multidisziplinärer Elitesporttherapeut" hinzufügen.

7. Bewerben Sie Ihr LinkedIn-Profil an anderen Orten

Setzen Sie einen Link zu Ihrem LinkedIn-Profil in Ihre E-Mail-Signatur, in Ihre Facebook- und Twitter-Konten und in alle Websites, die Sie pflegen, um eingehende Links zu Ihrem Profil zu erstellen.

8. Stellen Sie sicher, dass Ihr Profil sichtbar ist

Es mag offensichtlich klingen, aber stellen Sie sicher, dass Ihr Profil auf öffentlich geschaltet ist, sonst werden Sie nicht gesehen.

9. Nutzen Sie LinkedIn Publishing

Die Veröffentlichungsoption ermöglicht es Ihnen, Artikel direkt auf LinkedIn zu veröffentlichen. Auf diese Weise können Sie Ihr Fachwissen unter Beweis stellen und den LinkedIn-Bots mehr Inhalte und Informationen zur Verfügung stellen, mit denen sie arbeiten können. Es zeigt, dass Sie aktiv sind, und trägt dazu bei, dass Ihr Name und Ihr Gesicht in den Newsfeeds Ihren Follower auftauchen.

Wenn Sie ein Update in Ihrem News-Feed posten, klicken Sie zum Veröffentlichen auf Beitrag beginnen

*Nutzen Sie die Macht von LinkedIn, um Ihre Unternehmensseite zu vergrößern.
Jedes Mal, wenn Ihr Inhalt von jemandem auf LinkedIn geteilt wird, erhalten Sie einen
eingehenden Link, der Ihrem Website-Ranking zugutekommt.*

5. Schnelle LinkedIn-Tipps für heute

Hier sind einige kleine Tipps, die Sie umsetzen können, um Ihr Profil aufzupolieren und es für andere sichtbar zu machen.

Inhalte teilen

Das Posten relevanter Links und interessanter Updates in Ihrem Newsfeed ist eine großartige Möglichkeit, Ihre Kollegen einzubinden und die Sichtbarkeit Ihres LinkedIn-Profiles zu erhöhen.

Posten auf LinkedIn

Die beste Zeit zum Posten ist von Dienstag bis Donnerstag zwischen 8 und 9 Uhr morgens und 16 und 18 Uhr abends Ortszeit. Freitags und an Wochenenden könnte das Engagement geringer ausfallen, da die Arbeitnehmer dann ins Wochenende gehen.

Wenn Sie hochwertige Inhalte erstellen und regelmäßig teilen, wird sich die Zahl Ihrer Follower auf LinkedIn mit der Zeit erhöhen.

Beschränkung der Zeichenzahl für Ihre Status-Updates und LinkedIn-Publishing-Posts:

- Status-Update - maximal 1.300 Zeichen
- LinkedIn Publishing Headline - maximal 100 Zeichen
- LinkedIn Publishing-Artikel - maximal 40.000 Zeichen

Aktualisieren Sie Ihr Profil

Stellen Sie sicher, dass Sie Ihr Profil aktuell halten. LinkedIn-Nutzer, die ihr Profil regelmäßig aktualisieren, erhalten mehr Jobangebote.

Nutzen Sie Ihr Profil zum Verkaufen

Nutzen Sie Ihr LinkedIn-Profil als Marketinginstrument. Fügen Sie ein kurzes Video über Ihr Unternehmen zu Ihrem Profil hinzu.

Empfehlen Sie Menschen, die Sie respektieren

Senden Sie eine Dankesnachricht, wenn jemand Sie empfiehlt, und revanchieren Sie sich.

Finden Sie Ihre Stimme

Die Veröffentlichung von Beiträgen ist eine gute Möglichkeit, Ihr Fachwissen zu präsentieren und sich als Vordenker in Ihrer Branche zu positionieren.

Beteiligen Sie sich an Gruppen

Wenn Sie sich an Gruppendiskussionen beteiligen, können Sie Ihr Netzwerk und Ihr Wissen ausbauen und Ihren Einfluss in Ihrer Branche stärken.

Die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Profil angezeigt wird, ist fünfmal höher, wenn Sie Gruppen beitreten und dort aktiv sind.

Fügen Sie etwas Persönlichkeit hinzu

Ihr LinkedIn-Profil ist Ihre Chance, Ihrer beruflichen Geschichte etwas Persönlichkeit zu verleihen, machen Sie also nicht den Fehler, Ihren Lebenslauf zu kopieren.

Zensieren Sie sich selbst

Was Sie in einem Vorstellungsgespräch nicht sagen würden, sollten Sie auch nicht auf LinkedIn sagen!

Auf der Suche nach einem neuen Job auf LinkedIn

Lassen Sie es Ihren Chef nicht wissen; schalten Sie die Übertragungen Ihrer jüngsten Aktivitäten ab.

1., 2. oder 3. Person

Die besten Profile sind in der Regel in der ersten Person geschrieben, aber auch andere Stile können funktionieren. Wenn Sie im Vertrieb oder im Marketing tätig sind, kann die zweite Person helfen, potenzielle Kunden anzusprechen. Fachleute auf Führungsebene oder Personen mit einer langen Liste von Errungenschaften fühlen sich vielleicht wohler, wenn sie in der dritten Person über ihren Erfolg schreiben.

Bleiben Sie mit anderen in Kontakt

Je mehr Kontakte Sie knüpfen, desto mehr Leads liefert Ihnen die Plattform.

Mit 20 LinkedIn-Beiträgen pro Monat können Sie 60 % Ihres Zielpublikums erreichen.

Folgen Sie den richtigen Leuten

Ob Sie es glauben oder nicht, LinkedIn geht weit über Ihr persönliches Netzwerk hinaus. Es ermöglicht Ihnen, mit Menschen in Ihrer Branche sowie mit erfolgreichen Menschen, die Sie inspirieren, in Kontakt zu bleiben. Wenn Sie wichtigen Führungskräften und Einflussnehmern folgen, wird Ihr Newsfeed mit Ratschlägen und Inhalten gefüllt, die für Sie relevant sind.

Beziehungen aufbauen

LinkedIn bietet Ihnen die Möglichkeit, Beziehungen zu Mitgliedern und Unternehmen aufzubauen, für die Sie vielleicht in Zukunft arbeiten möchten. Ein erstes Gespräch kann Ihnen dabei helfen, herauszufinden, ob das Unternehmen zu Ihnen passt, und es kann den Einstellungsprozess beschleunigen.

Arbeitgebern mitzuteilen, dass Sie offen für neue Möglichkeiten sind, ist der einfachste Weg, um Hinweise auf künftige Beschäftigungsmöglichkeiten für sich selbst zu erhalten.

Verwandeln Sie Ihr Profil in einen Lebenslauf

Sie können Ihr LinkedIn-Profil in einen schönen Lebenslauf umwandeln. Diese Datei besteht nur aus Text, ist aber schön formatiert und enthält die wichtigsten Informationen.

Speichern Sie Ihr Profil als PDF, indem Sie in Ihrem Profil auf Mehr... und auf Als PDF speichern klicken.

Überprüfen Sie Ihr Profil

Wenn Sie Fehler auf Ihrer Seite hinterlassen, obwohl es so viele kostenlose Grammatik- und Rechtschreibprogramme gibt, kann das für Personalverantwortliche ein rotes Tuch sein.

Aktualisieren Sie Ihre aktuellen Aufgaben

Haben Sie gerade die Stelle gewechselt und waren so mit der Umstellung beschäftigt, dass Sie vergessen haben, Ihr Profil zu aktualisieren? Oder haben Sie vielleicht ein paar neue Aufgaben übernommen, von denen Ihre Kontakte wissen sollten. Wie auch immer, stellen Sie sicher, dass Ihre aktuelle Position mit Titel, Standort und Aufgaben auf dem neuesten Stand ist.

Machen Sie die Aktualisierung Ihres LinkedIn-Profiles zu einem regelmäßigen Bestandteil Ihrer Routine, um sicherzustellen, dass jeder, der sich Ihr Profil anschaut, die neuesten und besten Informationen über Sie und Ihre Leistungen sieht.

6. Ihr LinkedIn-Profil schützen

Angesichts der zahlreichen Datenschutzverletzungen, die in letzter Zeit bekannt geworden sind, ist es wichtig, dass Sie wissen, wie Sie Ihre persönlichen LinkedIn-Kontoinformationen schützen können.

Alle LinkedIn-Konten sind bereits durch automatische Überprüfungen geschützt, um unbefugte Anmeldeversuche zu vereiteln und die Daten der Nutzer zu schützen. Sie können jedoch einige zusätzliche Schritte unternehmen, um sicherzustellen, dass Ihr Konto vollständig geschützt und sicher ist.

Aktualisieren Sie Ihre Privatsphäre-Einstellungen

Zusätzlich zu den Sicherheitsfunktionen, die LinkedIn zum Schutz Ihrer Daten eingebaut hat, gibt es einige weitere Datenschutzeinstellungen, die Sie ein- oder ausschalten können, je nachdem, was Sie teilen, anzeigen und empfangen möchten.

Aktivitätsübertragungen ein- oder ausschalten

Wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Kontakte sehen, wenn Sie Änderungen an Ihrem Profil vornehmen, Unternehmen folgen oder Kontakte empfehlen, deaktivieren Sie diese Option.

Auswählen, was andere sehen können, wenn Sie ihr Profil angesehen haben

Sie können den privaten Modus auswählen, wenn Sie die Profile anderer Personen ansehen. Sie werden dann als "LinkedIn-Mitglied - Diese Person sieht Profile im privaten Modus" angezeigt.

Wenn Sie den halbprivaten Modus wählen, werden Ihre Profilmerkmale wie Berufsbezeichnung, Unternehmen, Schule oder Branche dem Mitglied, das Sie ansehen, angezeigt.

Auswählen, wer Ihre Verbindungen sehen kann

Sie können die Namen Ihrer Verbindungen mit Ihren anderen Kontakten ersten Grades teilen oder Sie können festlegen, dass diese nur für Sie sichtbar sind.

Zweifaktor Verifizierung

Die zweistufige Verifizierung erfordert mehr als eine Form der Authentifizierung, um auf ein Konto zuzugreifen. Es handelt sich dabei um eine wesentlich stärkere Form des Schutzes, die Identitätsdiebstahl und den unbefugten Zugriff auf vertrauliche Informationen erheblich reduzieren kann.

So aktivieren Sie die zweistufige Verifizierung auf LinkedIn

1. Klicken Sie auf das **Ich-Symbol** oben auf Ihrer LinkedIn-Startseite
2. Wählen Sie **Einstellungen & Datenschutz**
3. Klicken Sie auf der Registerkarte **Konto** auf **Ändern** neben der zweistufigen Verifizierung
4. Klicken Sie auf **Einschalten**
5. **Hinweis:** Aus Sicherheitsgründen werden Sie möglicherweise aufgefordert, Ihr Passwort einzugeben. Wenn Sie bereits eine Handynummer mit Ihrem Konto verknüpft haben, erhalten Sie automatisch einen Verifizierungscode. Ist dies nicht der Fall, müssen Sie eine Mobiltelefonnummer hinzufügen.
6. Geben Sie den Code ein und klicken Sie auf **Überprüfen**

LinkedIn-Passwort und bewährte Sicherheitstipps

1. Ändern Sie Ihr Passwort alle paar Monate, um Ihr Profil sicher zu halten.
2. Verwenden Sie nicht dasselbe Passwort für alle Websites, die Sie besuchen.
3. Verwenden Sie kein Wort aus dem Wörterbuch für Ihr Passwort
4. Verwenden Sie keine Namen oder Slangbegriffe für Ihr Passwort
5. Verwenden Sie Klein- und Großbuchstaben, Zahlen und Symbole in Ihrem Passwort
6. Melden Sie sich von Ihrem Konto ab, nachdem Sie einen gemeinsam genutzten oder öffentlichen Computer benutzt haben.
7. Wenn es um die Erstellung eines Passworts geht, sollten Sie die Länge dem Komplexitätsgrad vorziehen

Ein Passwort von 8 Zeichen Länge mit Zahlen, Buchstaben und Symbolen braucht im Durchschnitt 2 Jahre, um geknackt zu werden.

Ein Hacker kann ein 10 Zeichen langes Passwort, das nur aus Buchstaben besteht, innerhalb von 1 Woche mit roher Gewalt knacken.

Für ein 15-Zeichen-Passwort würde er 150 Millionen Jahre benötigen.

7. Die LinkedIn Mobile App

Netzwerken auch unterwegs! Mit der LinkedIn Mobile App können Sie sich schneller in Ihre berufliche Welt einklinken.

Wie man die LinkedIn App benutzt

Wenn Sie die App nicht benutzen, verpassen Sie viele Möglichkeiten. Sie bietet eine schnelle und einfache Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, in Kontakt zu bleiben und sich über Neuigkeiten und Informationen, die für Ihren Beruf wichtig sind, auf dem Laufenden zu halten.

50 % der LinkedIn-Besuche erfolgen inzwischen von mobilen Geräten aus.

QR-Code

So finden Sie schnell das Profil einer Person, die Sie gerade getroffen haben, und können sofort Kontakt aufnehmen. Wenn Sie das nächste Mal auf einer Branchenveranstaltung sind und jemanden treffen, mit dem Sie sich weiter unterhalten möchten, öffnen Sie die LinkedIn-App und scannen Sie den QR-Code, um sich sofort zu verbinden. Die Zeiten, in denen Sie nach einer Visitenkarte fragen, die Person bitten mussten, ihren Namen zu buchstabieren, oder Ihr Telefon in die Hand nehmen mussten, um sicherzugehen, dass Sie ihr Profil gefunden haben, sind vorbei.

Sie können auch nach Stellen suchen und sich mit einem Klick bewerben.

LinkedIn hat mehrere andere mobile Apps, darunter LinkedIn Job Search, LinkedIn SlideShare und LinkedIn Learning.