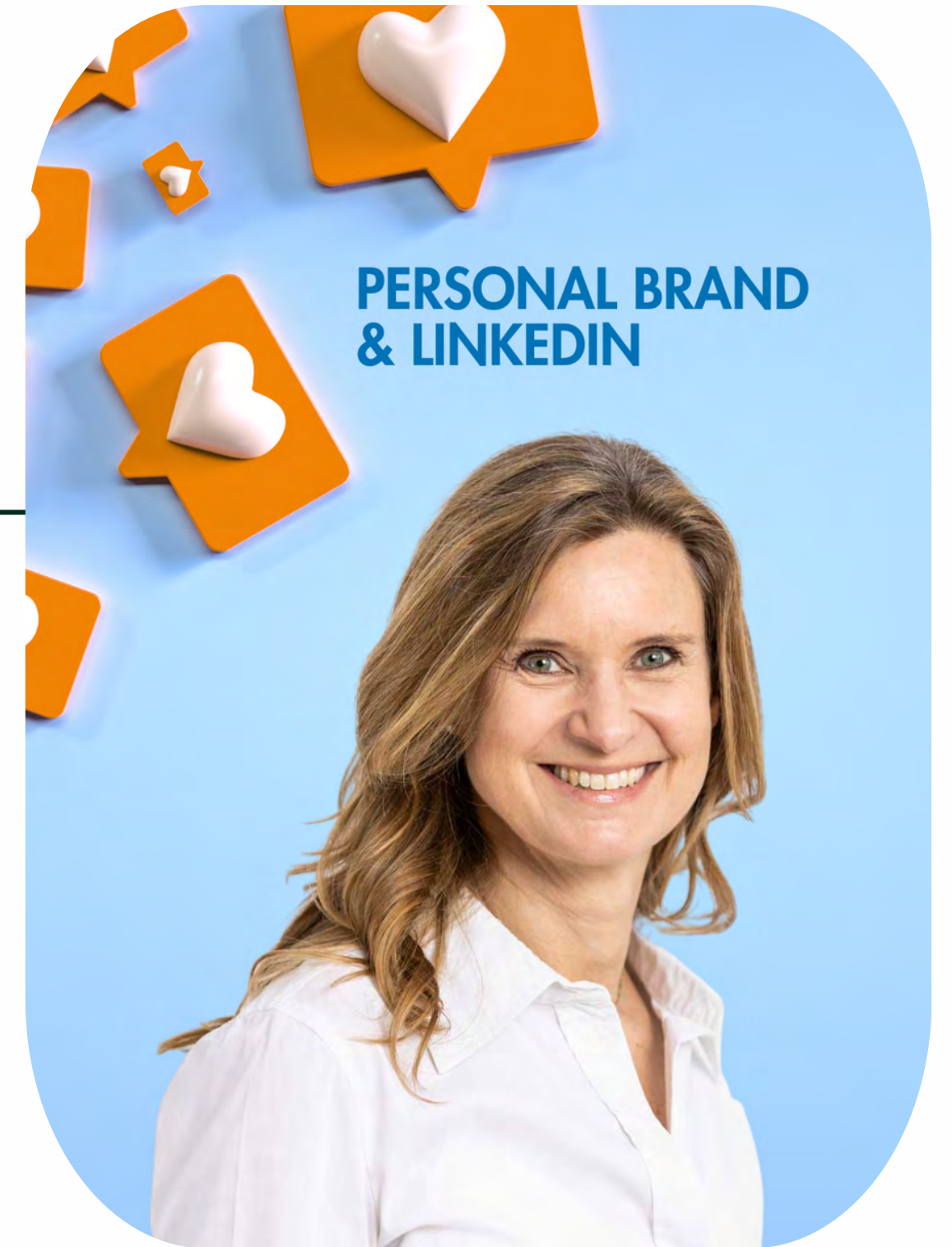




LinkedIn & Personal Brand



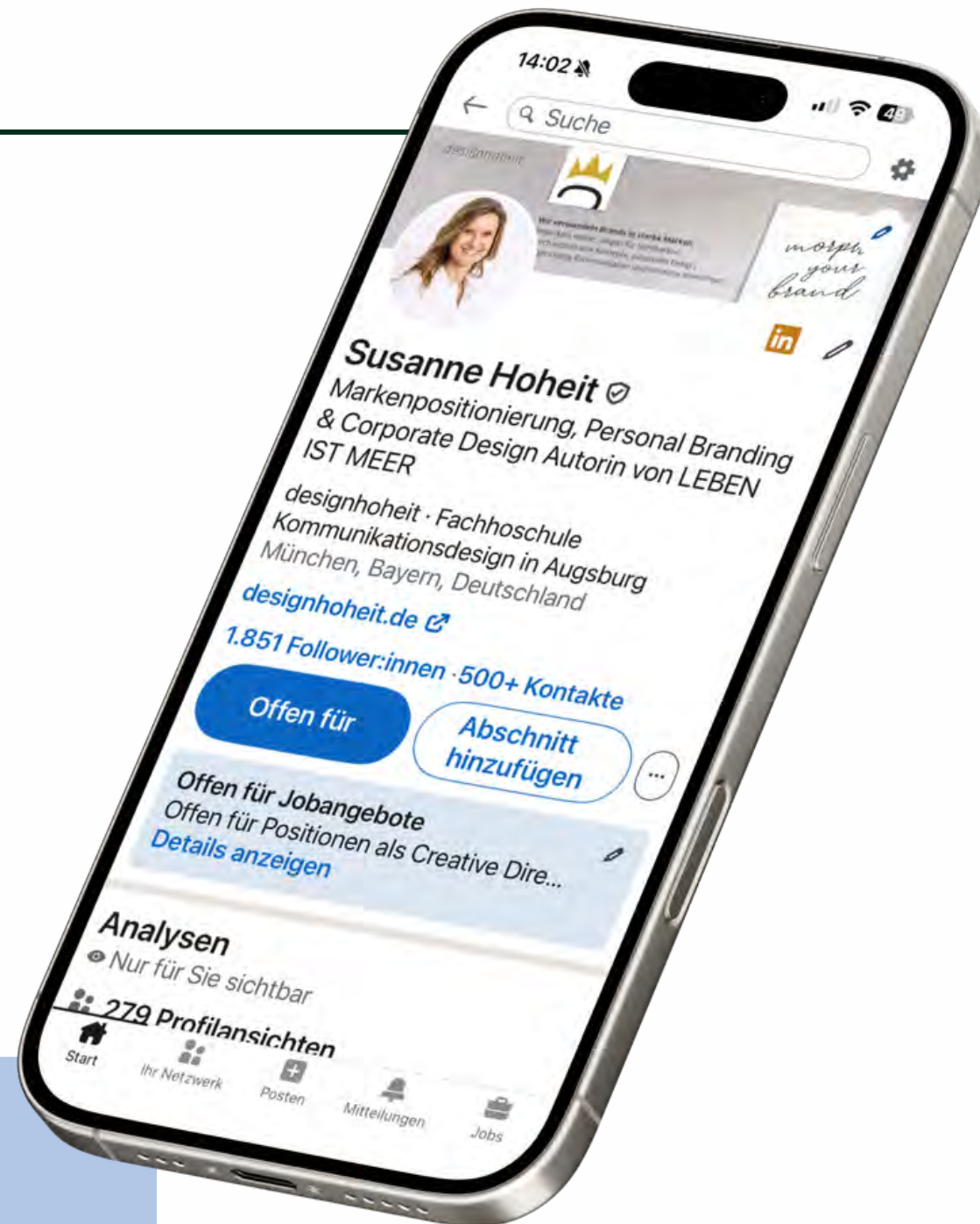


Wer bin ich?

Susanne Hoheit

Expertin für Markenentwicklung und
Designerin aus Leidenschaft

- Münchner Kindl
- Inhaberin der Agentur designhoheit
- 30+ Jahre Erfahrung Marketing & Kommunikationsdesign
- Selbstständig seit 2005
- Autorin von LEBEN IST MEER
- Canva-Profi
- Mama von Zwillingen
- Verheiratet seit 25 Jahren
- Reise- und Pferdebegeistert
- Im Sommer Surfen, im Winter Skifahren



LinkedIn Profil



Agenda

- 01** Wie funktioniert LinkedIn

- 02** Die erste Challenge - Who I am?

- 03** Linkdein - deine digitale Visitenkarte

- 04** Community statt Reichweite

- 05** LinkedIn mit System nutzen

würgen oder wirken?





Stell dir vor, du gehst auf eine Netzwerkveranstaltung.

Du bist vorbereitet.

Du weißt, wer du bist, was du tust und wie du dich kurz vorstellen kannst.
Vielleicht hast du sogar einen kleinen Pitch von einer Minute vorbereitet.



Planlos oder gezielt

Dann gehst du nicht einfach planlos durch den Raum. Du suchst gezielt Menschen, mit denen du dich austauschen möchtest:

- mögliche Kunden
- Kooperationspartner
- Kollegen aus deiner Branche

Genau so funktioniert LinkedIn.



LinkedIn ist **kein schwarzes Brett**,
sondern eine **digitale Netzwerkveranstaltung**.

01 Wie stellst du dich vor?

02 Wer ist deine Wunschzielgruppe?

03 Was sollen andere über dich wissen?



Die erste Challenge

01 Wer nutzt LinkedIn bereits aktiv?





Die erste Challenge

02 Wofür möchtest du auf LinkedIn bekannt sein?

Nimm dir 30 Sekunden und notiere spontan drei Wörter:

Beispiele:

- | | | | | |
|-------------------|---------------------|----------------------|------------------------------|--------------------------|
| • Unternehmertum | • Content Marketing | • Leadership | • Unternehmensberatung | • Künstliche Intelligenz |
| • Innovation | • Social Media | • Unternehmenskultur | • Persönlichkeitsentwicklung | • Vertrieb |
| • Digitalisierung | • Storytelling | • New Work | • Karriereentwicklung | • HR & Recruiting |
| • Strategie | • Markenstrategie | • Teamführung | • Mindset | • Employer Branding |
| • Transformation | • Personal Branding | • Change Management | • Training | • Projektmanagement |



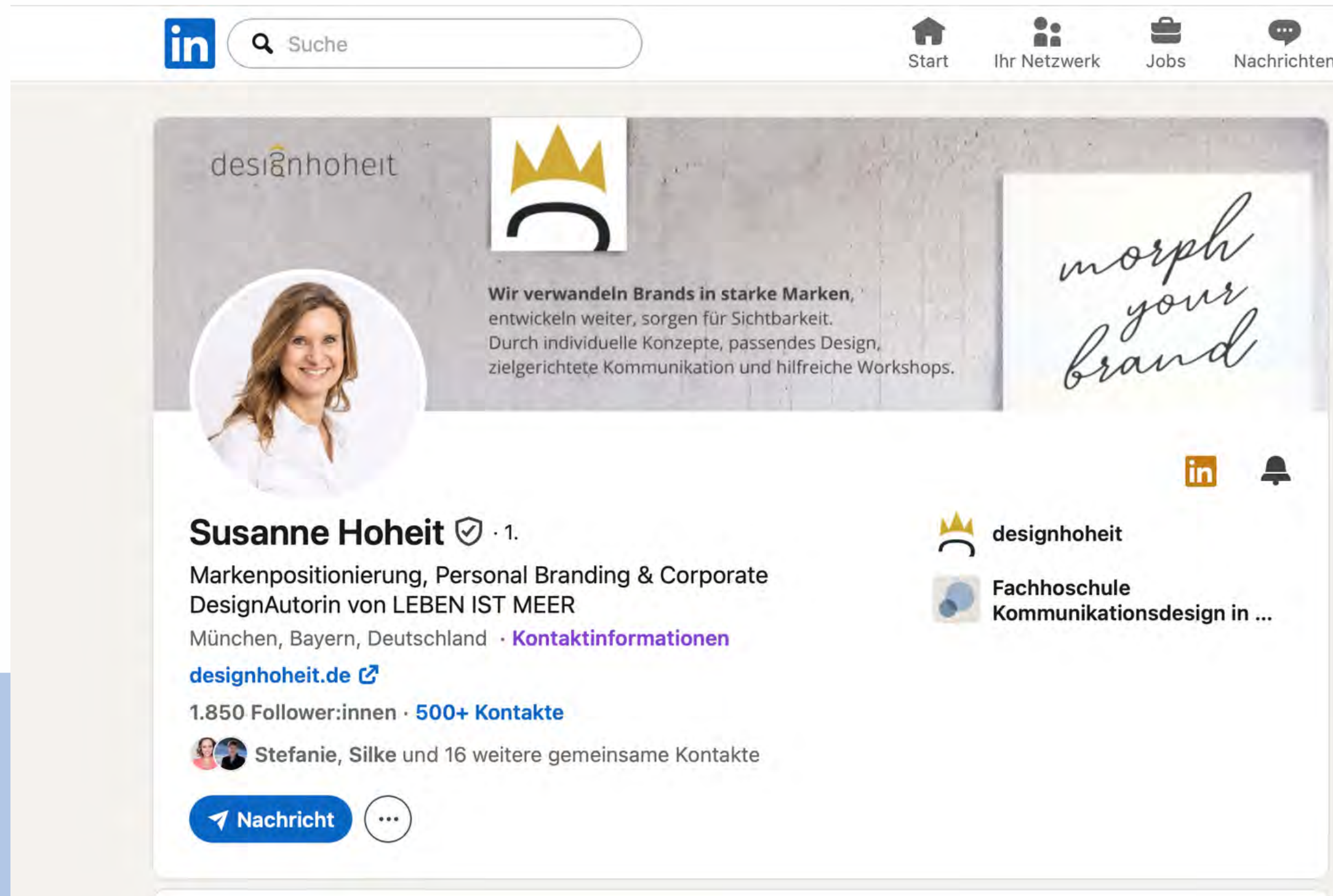
Die erste Challenge

- 03** Was sollen Menschen über dich sagen, wenn sie dein LinkedIn-Profil gesehen haben?
-

Schreibe ein Wort oder einen kurzen Satz.



Dein LinkedIn-Profil ist deine **digitale Visitenkarte**.



Es entscheidet oft innerhalb weniger Sekunden, ob jemand:

- dir folgt
- sich mit dir vernetzt
- oder dein Profil wieder verlässt.



Profilbild

Achte auf ein Bild, das:

- **professionell wirkt**
- **sympathisch ist**
- **dich klar zeigt**

Menschen folgen Menschen –
nicht Logos.

Headline

Die Headline ist dein Elevator Pitch.

Schreibe nicht nur deinen Jobtitel, sondern zeige:

- **was du machst**
- **für wen du arbeitest**
- **welchen Mehrwert du bietest**

Beispiel:

Statt: *Marketingberater*

Besser: *Ich erschaffe Marken mit Charakter.*

Design mit Haltung.



Info-Bereich

Hier kannst du deine Geschichte erzählen.

- **Wer bist du?**
- **Wofür stehst du?**
- **Was treibt dich an?**
- **Wie hilfst du deinen Kunden?**

Wichtig:

- **persönlich schreiben**
- **Storytelling nutzen**
- **klar und verständlich formulieren**

Featured-Bereich

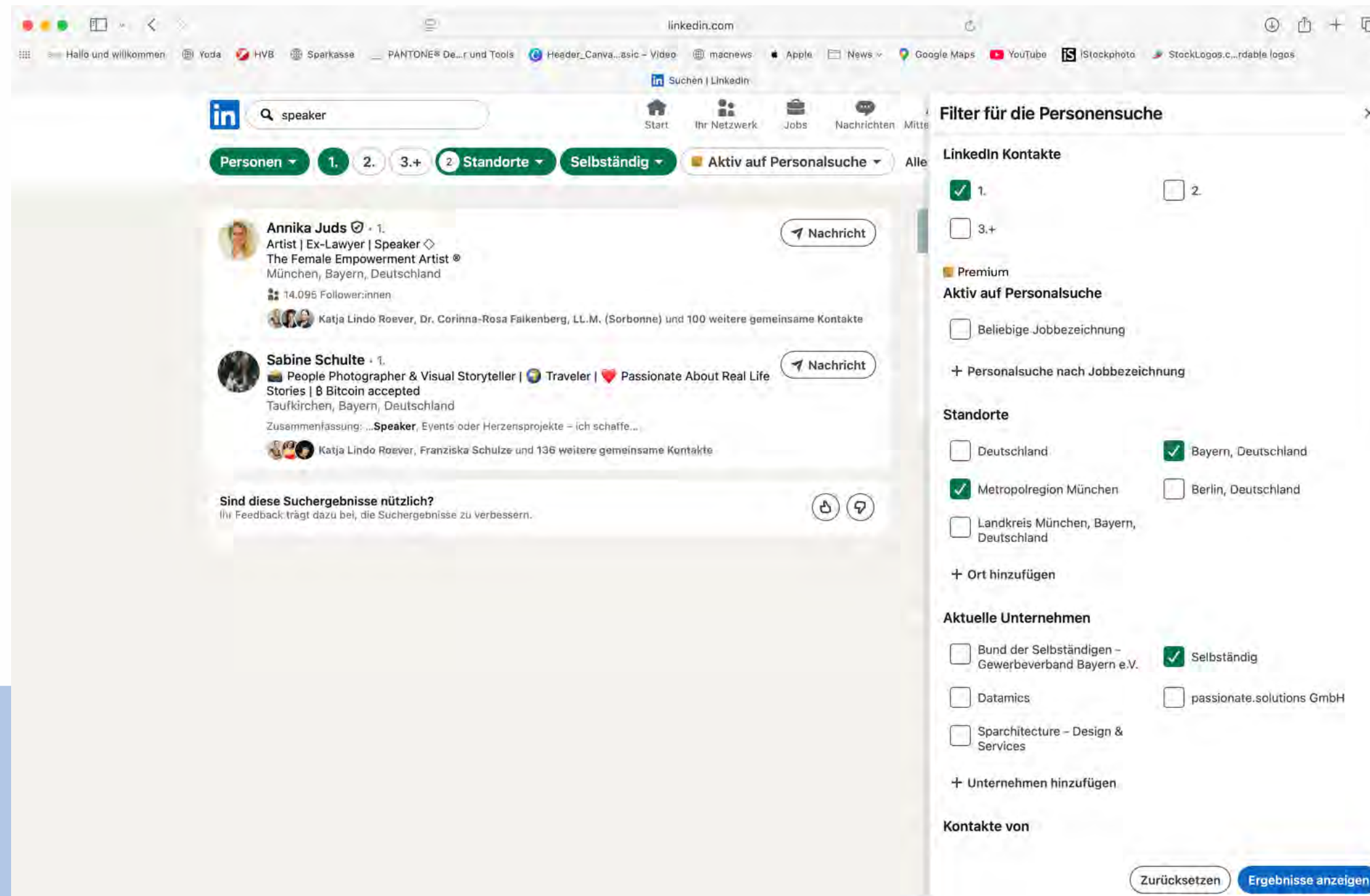
Hier kannst du wichtige Inhalte hervorheben:

- **Projekte**
- **Artikel**
- **Präsentationen**
- **Interviews**
- **besonders erfolgreiche Beiträge**

So sehen Besucher sofort, wofür du stehst.



Community statt Reichweite



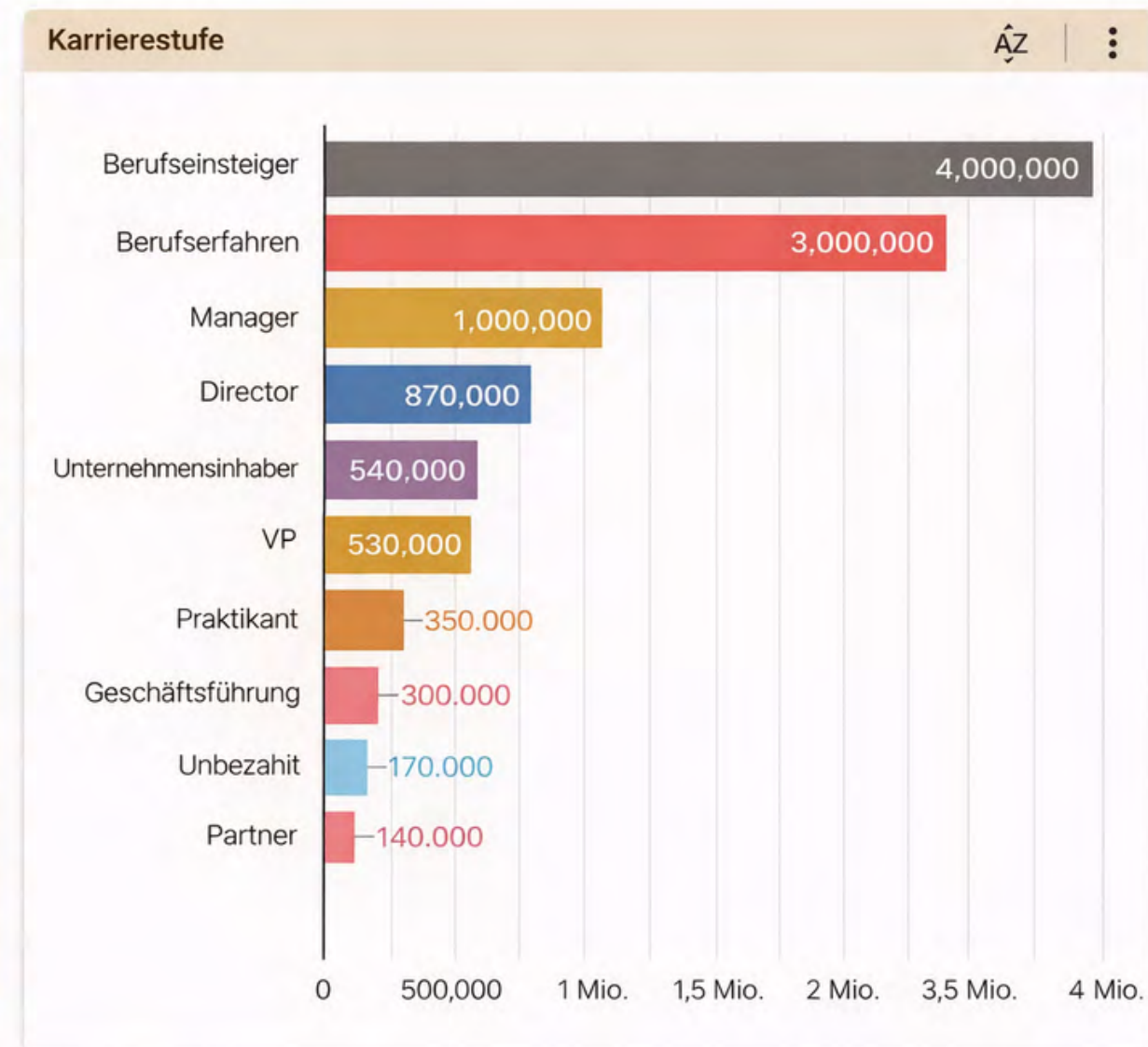
LinkedIn funktioniert über Beziehungen.

Der Aufbau einer Community ist wichtiger als möglichst viele Posts.



Erkenne das Potenzial

Branche	Branche Mitglieder ▾
1. IT und Services	741,000
2. Automobil	438,000
3. Baugewerbe	326,000
4. Maschinenbau	248,000
5. Finanzdienstleistungen	245,000
6. Marketing und Werbung	245,000
7. Einzelhandel	238,000
8. Computer-Software	230,000
9. Bankwesen	226,000
10. Forschung	225,000
11. Management-Beratung	225,000
12. Elektro-/Elektronik-/Herst...	209,000
13. Hochschulwesen	207,000
14. Architektur & Bauplanung	198,000



International: 1 Mrd. User
DACH: 27 Mio. registrierte User

Quelle: Alle Zahlen in diesem Artikel stammen aus offiziellen LinkedIn-Reports



Kenne deine Zielgruppe

- Wen möchtest du erreichen?
- Wer sind deine Wunschkunden?
- Wer könnte ein guter Partner sein?

Sei aktiv

LinkedIn ist ein Netzwerk.

Das bedeutet:

- kommentiere Beiträge
- tausche dich aus
- unterstütze andere

Nicht nur posten – interagieren.



Zeige Persönlichkeit

Teile zum Beispiel:

- Erfahrungen
- Herausforderungen
- Learnings
- Gedanken zu deiner Branche
- persönliche Geschichten

Teile dein Know-how:

- Tipps
- Trends
- Erfahrungen aus Projekten
- Lessons Learned

So wird deine Personal Brand nahbar und glaubwürdig.



Authentizität statt Perfektion

Viele Menschen posten nicht, weil sie denken:

„Der Beitrag ist noch nicht perfekt.“

Das Ergebnis:

Sie posten gar nicht.

Wichtiger als Perfektion ist:

- sichtbar sein
- regelmäßig kommentieren
- regelmäßig posten
- authentisch bleiben

**Ein guter Beitrag heute ist besser als ein perfekter Beitrag in drei Monaten.
Ein persönlicher Kommentar schafft Nähe und zeigt echtes Interesse.**



LinkedIn mit System

Angebotsstreppe > **Geschäftsbeziehung**



1. Das richtige Profil als Experte & Unternehmen

Personal Branding – Corporate Branding –
Imageaufbau – Account based Marketing

2. Strategisches Vernetzen

Wunschkunden definieren, finden und kontaktieren

3. Messaging

Social Selling | Verkaufen über Beziehung
– nützlich sein – Leads organisieren – Kontaktpunkte schaffen

4. Community-Pflege

Netzwerkpflege – Kommentare bei Kunden, Zielkunden & Partnern –
Sichtbarkeit bei anderen Experten

5. Content zur Positionierung als Impulsgeber oder Meinungsführer

Inspiration – Awareness-Aufbau – Werte kommunizieren –
Einwände auflösen – Sympathie, Vertrauen & Expertenstatus aufbauen



LinkedIn Workshop für Dich und Dein Team

Ich zeige Dir und Deinem Team, wie Ihr:

- ✓ professionelle LinkedIn-Profile erstellt
- ✓ Eure Personal Brand stärkt
- ✓ strategisch sichtbar werdet
- ✓ Content entwickelt und eigenständig postet

Vom Profil bis zur eigenständigen LinkedIn-Präsenz.

1 Tag intensiv & auf Wunsch Betreuung über 3 Monate
Preis auf Anfrage

BDS-Special: Profilanalyse 200 Euro



Kostenlose
Beratung buchen

Danke an das Team!



**BDS SOCIAL
MEDIA
AKADEMIE**
powered by BDS Bayern



Danke für euer Interesse!



designhoheit.de



[LinkedIn](#)