



Ihr Leitfaden für ein professionelles internationales LinkedIn-Profil

Sind Sie selbständiger Berater, Führungskraft oder Angestellter und:

- Suchen Sie neue Kunden?
- Suchen Sie einen neuen Job?
- Benötigen Sie ein aussagekräftiges Profil auf LinkedIn?
- Möchten Sie im Internet von Kunden und Geschäftspartnern gefunden werden?
- Möchten Sie international bekannter werden?

Dann ist dieser Leitfaden genau richtig für Sie!

LinkedIn wird auch in Deutschland immer populärer, die Zahlen wachsen stetig. Weltweit zählt das Netzwerk 347 Millionen Mitglieder, in Europa sind es 90 Millionen und in DACH knapp 7 Millionen Mitglieder.

Daher ist jetzt für Sie der beste Moment, Ihr Profil einzurichten und sich aktiver einzubringen. Vielleicht haben Sie Ihr Profil auch schon vor Monaten eingerichtet und Ihnen fehlen noch einige Bereiche oder Sie sind unsicher, welche Begriffe am besten genutzt werden sollten?

Mein Leitfaden wird Ihnen helfen, diese zu identifizieren und Ihr Profil so auszufüllen, dass es auffällt und Ihnen neue wertvolle Kontakte bringen kann.

Wussten Sie schon?

Mit Hilfe Ihres LinkedIn-Profiles können Sie über Suchmaschinen wie Google, Bing oder Yahoo gefunden werden. Wenn nach Ihnen gesucht wird, wird Ihr LinkedIn-Profil eines der oberen Suchergebnisse sein. Durch diesen ersten Eindruck bekommen potentielle Geschäftspartner, Headhunter, Fremde oder alte Studien-Freunde einen schnellen Eindruck von Ihnen und Ihrer beruflichen Tätigkeit.

Machen Sie das Beste aus Ihrem Profil!

Inhaltsverzeichnis

In 10 Schritten zum perfekten internationalen Profil:

1) Mehr Netzwerk-Erfolg durch ein Profil-Foto.....	4
2) Stellen Sie Kontaktinformationen zur Verfügung.....	5
3) Besseres Ranking mit einem Kurz-Link.....	6
4) Machen Sie mit einer aussagekräftigen Überschrift auf sich aufmerksam.....	7
5) Das Herz Ihres LinkedIn-Profiles: Die Zusammenfassung.....	8
6) Berufserfahrung: Verwenden Sie Key-Wörter.....	10
7) Fügen Sie Projekte hinzu.....	11
8) SEO-Vorteile durch ein mehrsprachiges Profil.....	12
9) Mehr Aussagekraft durch „Kenntnisse und Bestätigungen“.....	14
10) Zeigen Sie Farbe mit „Medien“ im LinkedIn-Profil.....	16
Tipps für Ihre Privatsphäre-Einstellungen auf LinkedIn.....	17
Sie haben es geschafft!.....	18
Wer bin ich?.....	19

1) Mehr Netzwerk-Erfolg durch ein Profil-Foto

Es ist nachgewiesen, dass Sie 11 x mehr Besuche auf Ihr Profil erhalten, wenn Sie ein Foto hinzufügen. Entsprechend steigern Sie auch Ihre Chance, Kontaktanfragen zu erhalten bzw. Ihre Anfragen bestätigt zu bekommen.

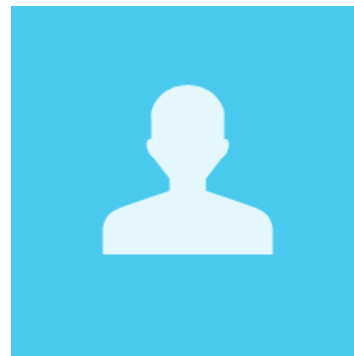
Da es sich bei LinkedIn um ein rein berufliches Netzwerk handelt, achten sie auf ein seriöses Business-Foto und lassen Sie es immer von einem Profi-Fotografen machen.

Darauf sollten Sie achten:

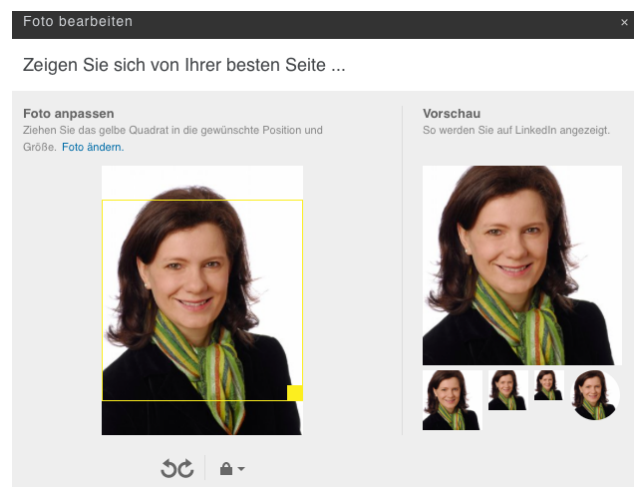
- Wählen Sie ein Foto vor einem hellen Hintergrund.
- Die maximale Dateigröße beträgt 10 MB. Die Pixelgröße beträgt 400 x 400. Es sollte sich um eine PNG-, JPEG- oder GIF-Datei handeln. Weitere Informationen zu den Bild-Spezifikationen erhalten Sie hier im [LinkedIn-Hilfebereich](#).
- Tragen Sie Business-Kleidung bzw. Kleidung, die zu Ihnen und Ihrem Job passt.

- Fotos von Parties, mit Gläsern in der Hand, mit Kopfbedeckungen oder vor einem unruhigen Hintergrund eignen sich nicht für LinkedIn.

In wenigen Klicks starten Sie auf LinkedIn so:



und können mit einem einzigen professionellen Foto auf LinkedIn in verschiedenen Formaten dargestellt werden:



2) Stellen Sie Kontaktinformationen zur Verfügung

Der obere Bereich Ihres LinkedIn-Profiles ist wie eine Visitenkarte. Diese lebt von Kontaktinformationen und sollte entsprechend ausgefüllt werden. Nicht alles ist für jeden sichtbar. LinkedIn unterscheidet hierbei wie folgt:

Schreiben Sie in Ihre Zusammenfassung mindestens eine Kontaktinformation wie z.B. Ihre Mailadresse oder Telefonnummer, so dass Sie schnell und ohne Hindernisse kontaktiert werden können. Profi-Netzwerker fügen Ihre E-Mail-Adresse in das große Hintergrund-Bannerbild ein, so dass das Vernetzen noch einfacher ist.

Kontakt-Details: Sichtbar für Ihre Kontakte

- E-Mail-Adresse
- Instant Messaging
- Telefonnummer
- Adresse

Kontakt-Details: Sichtbar für alle auf LinkedIn

- Wenn vorhanden, Ihr Twitter-Account.
- Link zu Ihrer Unternehmenswebseite
- Link zu Ihrem Blog
- Weitere Möglichkeiten sind Portfolio, RSS-Feed und persönliche Webseite.

3) Besseres Ranking mit einem Kurz-Link

Wenn Sie Ihr LinkedIn-Profil über Ihre E-Mail-Signatur bewerben, schaut es ordentlicher und professioneller aus, wenn Sie eine Kurz-URL angelegt haben. Man kann sie sich leichter merken.

Ein weiterer, besonders wichtiger Vorteil ist, dass Ihnen Ihre Kurz-URL hilft, im Google-Ranking weiter oben angezeigt zu werden.

Die angepasste URL kann 5-30 Buchstaben oder Zahlen enthalten und sie darf innerhalb von 180 Tagen bis zu 5 Mal geändert werden.

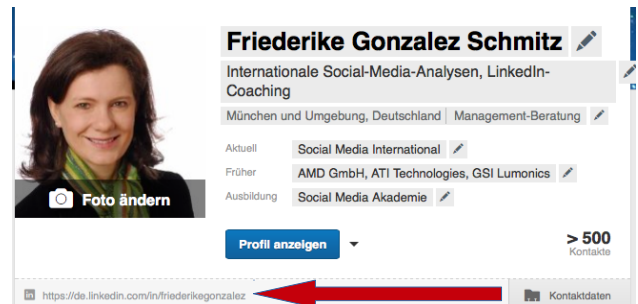
Meine Kurz-URL lautet:

www.linkedin.com/in/friederikegonzalez/

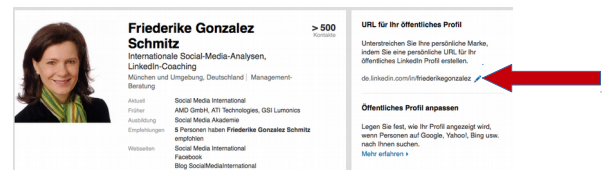
So geht's: So richten Sie den Kurz-Link ein:

1. Gehen Sie in Ihr Profil auf „Profil bearbeiten“.

2. Gehen Sie mit dem Cursor rechts neben den Link. Dort erscheint dann ein Stift-Symbol auf welches Sie klicken.



3. Ein neues Fenster öffnet sich und schaut wie folgt aus:



4. Klicken Sie wieder auf das Stift-Symbol und ändern den Link nach Ihrem Wunsch ab. Je kürzer umso besser. Ideal ist es, wenn der Name enthalten ist und der Link nicht zu lang wird.
5. Speichern und Ihre Vanity- bzw. Kurz-URL ist angelegt.

Tippen Sie alle Texte vorab in ein Word-Dokument und lassen Sie eine Rechtschreibprüfung durchführen, bevor Sie den Text auf LinkedIn posten! Die Qualität der Texte sollte Ihnen am Herzen liegen.

4) Machen Sie mit einer aussagekräftigen Überschrift auf sich aufmerksam

Nutzen Sie Key-Wörter in der Überschrift.

Wenn Sie von Kunden und zukünftigen Geschäftspartnern gefunden werden wollen, dann sollte dies über die Suchbegriffe, die Ihre Expertise ausdrücken, geschehen. Die Überschrift ist Ihr Slogan und sollte zu Ihnen und zu Ihrer Marke passen.

Viele gebräuchliche Überschriften wie z.B. freiberuflicher Unternehmensberater, Geschäftsführer, Marketing-Leiter, Account Manager, Founder, welche derzeit auf LinkedIn zu finden sind, wirken austauschbar und fallen durch die Fülle an Ergebnissen nicht sonderlich auf.

Ihre Überschrift sollte Auskunft über Ihre Tätigkeit geben, Spannung aufbauen und zum Verweilen im Profil einladen. Sind Sie Autor, dann schreiben Sie das in Ihre Überschrift.

Sie halten Präsentationen und machen das richtig gut und gerne? Schreiben Sie hin, dass Sie ein „international speaker“ sind. Das klingt nicht nur gut, sondern hebt Sie von den anderen Job-Suchenden ab.

Für eine interessante Überschrift können Sie verschiedene Ansätze, wie z.B. diese:

1) Überschrift aus Key-Wörtern:

Social-Media-Berater für den Mittelstand/ Redner/ Trainer

2) Überschrift aus einem Statement:

„Beschleunigen Sie Ihre Expansion“
Sparen Sie Zeit mit der X,Y-Methode

Damit können Sie Interesse erwecken und die Besucher lesen sich Ihre Zusammenfassung durch.

Lassen Sie sich von anderen Profilen inspirieren. Ich möchte nicht, dass Sie abschreiben, sondern holen Sie sich ein paar Anregungen.

[Linkedinsights](#) hat in einem Artikel besonders originelle Überschriften veröffentlicht wie z.B.:

„I've Helped 7 Companies Reach \$1 Billion.
Who Wants To Be #8?“

5) Das Herz Ihres LinkedIn-Profiles: Die Zusammenfassung

LinkedIn funktioniert wie eine Suchmaschine. Mit Hilfe der erweiterten Suche erhält man genauere Ergebnisse, als durch die Eingabe von Suchbegriffen in Google oder Bing.

Aus diesem Grund ist es so wichtig, dass Ihr Profil auch die richtigen Key-Wörter enthält, damit Sie von anderen gefunden werden können. Je spezifischer Sie vorgehen, desto genauer werden die Suchergebnisse sein.

Der LinkedIn-Suchalgorithmus basiert auf verschiedenen Faktoren, einer davon ist die richtige Auswahl und geschickte Nutzung der Key-Wörter. Diese sollten im Profil an verschiedenen Stellen auftauchen: in der Zusammenfassung, in der Überschrift, im Bereich Berufserfahrung und in Ihren Fähigkeiten.

So finden Sie Ihre Key-Wörter!

Gehen Sie in die erweiterte Suche auf LinkedIn und schauen nach Personen, die ähnliche Jobs wie Sie haben und sehr weit oben gerankt werden.

Wie nutzen andere die Key-Wörter in ihren Profilen? Basierend auf diesen Informationen erstellen Sie Ihre Key-Wort-Liste für Ihr LinkedIn-Profil.

Von Zeit zu Zeit werden im Internet auch die Begriffe veröffentlicht, welche auf LinkedIn „over-used“ worden sind.

Dazu gehören z.B. im Englisch-sprachigen diese hier: motivated, creative, passionate, strategic.

Diese Begriffe sollten Sie in Ihrem Englisch-sprachigen Profil besser meiden.

Gehen Sie so vor:

- 1) Auswahl der richtigen Key-Wörter und sinnvolle Verteilung der Suchbegriffe im Profil.
- 2) Bleiben Sie beim Texten authentisch und passen Sie auf, dass der Text noch gut leserlich bleibt und nicht allzu „technisch“, sprich SEO-optimiert wirkt.
- 3) Setzen Sie den Fokus auf den Hauptnutzen Ihrer Tätigkeit!

- 4) Untermafen Sie die Zusammenfassung durch Bildmaterial, Video-Links, Dokumente mit Arbeitsproben bzw. Präsentationen. Siehe dazu auch Kapitel 10.
- 5) Schreiben Sie über sich als Person, nicht über die Firma, für welche Sie arbeiten!

Strukturieren Sie die Zusammenfassung!

Teilen Sie die Zusammenfassung in drei Teile:

1. Wer sind Sie, was machen Sie, was ist besonders interessant an Ihrer Tätigkeit und wie sind Sie dahin gekommen, wo sie jetzt stehen?
2. Wem können Sie helfen? Wer sind Ihre Zielkunden und was suchen diese? Wie können Sie deren Probleme lösen?
3. Was bieten Sie an? Welche Dienstleistungen bzw. Produkte bieten Sie an? Wie können Kunden Sie erreichen? Schreiben Sie Ihre Kontaktdaten ans Ende der Zusammenfassung!

Alle drei Bereiche sollten die Key-Wörter enthalten, welche Sie bei Ihrer Recherche ermittelt haben.

Außerdem sollten Ihre Kontaktdaten (Telefonnummer oder nur die E-Mail-Adresse) und ein Link zum Impressum nicht fehlen (wenn Sie selbständig sind).

Denken Sie daran, dass Ihr LinkedIn-Profil Ihre Außendarstellung im Web ist. Sie soll keine Kopie Ihres Lebenslaufes darstellen!

6) Berufserfahrung: Verwenden Sie Key-Wörter

Ein großer Teil der LinkedIn-Mitglieder übernimmt viele Bestandteile des Lebenslaufes in den Bereich der Berufserfahrung, so dass dieser Bereich eigentlich von den meisten mehr oder weniger vollständig ausgefüllt wird.

Bitte achten Sie auch hier auf das Einsetzen der anfangs ermittelten Key-Wörter!

- Schreiben Sie Ihre Key-Wörter in den Titel und in die Beschreibung.
- Beschreibung Sie Ihre Haupttätigkeit und nennen Sie Ihre größten Errungenschaften bzw. Erfolgserlebnisse wie ein erreichtes Ziel, eine Auszeichnung, Neueinführung im Unternehmen etc.

Berufserfahrung + Hinzufügen ↻ ↕

Name des Unternehmens *

Titel *

Ort

Zeitraum *

Jahr – Jahr

☐ Zurzeit arbeite ich hier

Beschreibung

[Beispiele anzeigen](#)

Speichern **Abbrechen**

7) Fügen Sie Projekte hinzu

Zusätzlich zur Berufserfahrung gibt LinkedIn die Möglichkeit, Projekte einzutragen.

Gerade für Freelancer kann das ausführliche Ausfüllen sehr nützlich sein, aber auch Angestellte und Führungskräfte können davon profitieren, wenn sie für jeden Job einige Projekte eintragen.

Details und wie Sie vorgehen sollten, finden Sie in meinem Blogartikel „[Haben Sie Projekte in Ihrem LinkedIn-Profil eingerichtet? So gehen Sie vor!](#)“

 Prüfungsergebnisse Eine weitere Möglichkeit, Ihre Leistungen zu unterstreichen.	 Patente Zeigen Sie Ihre Innovationskraft und Ihr Fachwissen.
Prüfungsergebnisse hinzufügen	Patente hinzufügen
 Projekte Stellen Sie Ihre Kenntnisse, Ihre Berufserfahrung und Ihre Mitarbeiter vor.	 Veröffentlichungen Veröffentlichungen unterstreichen Ihre beruflichen Erfolge.
Projekte hinzufügen	Veröffentlichungen hinzufügen
 Zertifikate/Diplome Mit dieser Angabe könnten Sie die Anzahl Ihrer Profilbesucher verdoppeln.	 Hinweise für die Kontaktaufnahme Damit Ihnen die Chancen angeboten werden, die für Sie relevant sind.
Zertifikate/Diplome hinzufügen	Hinweise für die Kontaktaufnahme hinzufügen

8) SEO-Vorteile durch ein mehrsprachiges Profil

Warum sollten Sie ein mehrsprachiges Profil einrichten?

- Kontakte aus anderen Ländern bekommen das Profil angezeigt, welches in ihrer Sprache angelegt worden ist.
Meine ehemaligen Kollegen aus den USA werden es sicherlich zu schätzen wissen, dass ich ein englischsprachiges Profil eingerichtet habe und sie dadurch auf dem Laufenden bleiben, was ich derzeit beruflich mache.
- Möchte Ihr Unternehmen in Zukunft auch Produkte und Dienstleistungen in andere Länder verkaufen?
Was macht mehr Sinn, als auch eine Seite in der Sprache des Landes anzulegen, mit welchem Sie Geschäftsbeziehungen pflegen bzw. neue Geschäftspartner suchen?
- Wenn Sie über gute bzw. sehr gute Fremdsprachenkenntnisse verfügen, dann zeigen Sie das ruhig, indem Sie Ihr Profil in diesen Sprachen anlegen. Jede Sprache, die Sie in Wort und

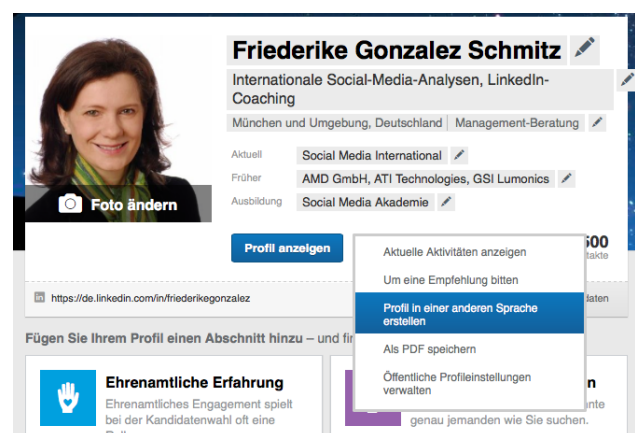
Schrift beherrschen, macht m.E. nach Sinn.

Ein großer Vorteil ist, dass der LinkedIn-Such-Algorithmus Ihre Key-Wörter addiert und Sie im Ranking weiter oben erscheinen.

Daher bringt das Einrichten eines multilingualen Profils einen kostenfreien SEO-Vorteil für Ihre LinkedIn-Marketing-Aktivitäten.

So geht's: Einrichten des mehrsprachigen Profils:

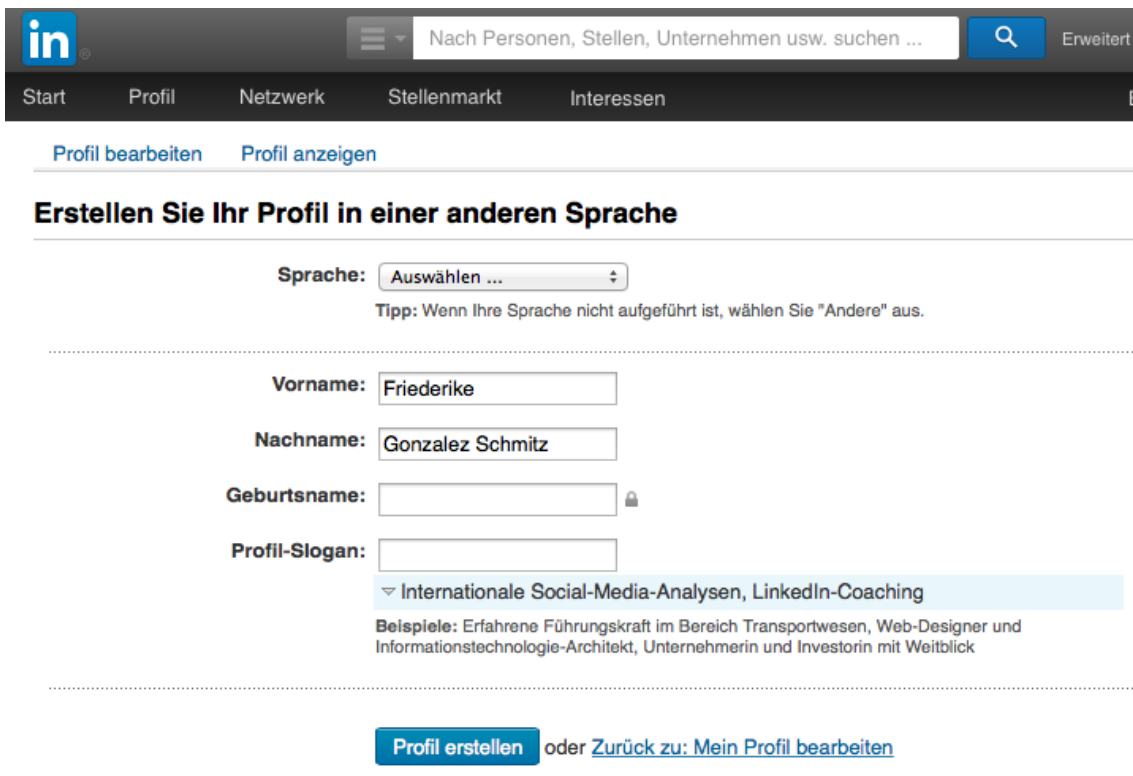
Gehen Sie in den Editier-Modus Ihres LinkedIn-Profiles und klicken auf den Pfeil rechts neben "Profil bearbeiten":



- Dort öffnet sich ein Menü und Sie können “Profil in einer anderen Sprache erstellen” auswählen.
- Als nächstes erscheint ein “Drop-Down-Menü” mit einer Auswahl aus 42 verschiedenen Sprachen. Das Fenster schaut wie folgt aus:

Sie haben in dem Formular die Möglichkeit, Ihren Namen in einer anderen Sprache zu ändern. (Das macht bei einigen Sprachen bei Umlauten Sinn oder aus kulturellen Gründen, wenn z.B. der Mädchenname noch mit erscheinen sollte).

Als nächstes steht die Übersetzung des Profil-Slogans an. Ihr gesamtes fremdsprachliches Profil sollte von Ihnen übersetzt werden, von LinkedIn erfolgt keine automatische Übersetzung.



The screenshot shows the LinkedIn interface for creating a profile in a different language. The top navigation bar includes the LinkedIn logo, a search bar with the text "Nach Personen, Stellen, Unternehmen usw. suchen ...", and a "Erweitert" button. Below the navigation bar, there are links for "Profil bearbeiten" and "Profil anzeigen". The main heading is "Erstellen Sie Ihr Profil in einer anderen Sprache". The form includes a "Sprache:" dropdown menu with "Auswählen ..." and a tip: "Tipp: Wenn Ihre Sprache nicht aufgeführt ist, wählen Sie 'Andere' aus." Below this, there are input fields for "Vorname:" (Friederike), "Nachname:" (Gonzalez Schmitz), "Geburtsname:" (with a lock icon), and "Profil-Slogan:". A dropdown menu for the slogan is open, showing "Internationale Social-Media-Analysen, LinkedIn-Coaching" and examples: "Beispiele: Erfahrene Führungskraft im Bereich Transportwesen, Web-Designer und Informationstechnologie-Architekt, Unternehmerin und Investorin mit Weitblick". At the bottom, there is a "Profil erstellen" button and a link "oder Zurück zu: Mein Profil bearbeiten".

9) Mehr Aussagekraft durch „Kenntnisse und Bestätigungen“

Sie dürfen auf LinkedIn bis zu 50 Kenntnisse hinzufügen. Das Netzwerk macht basierend auf den Key-Wörtern in Ihrem Profil auch Vorschläge.

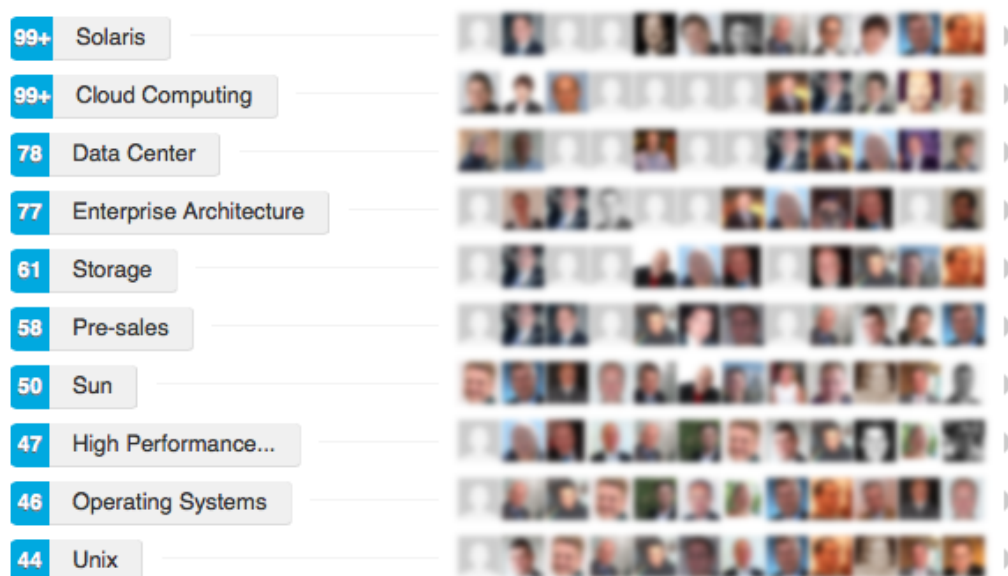
Ob Sie nun wirklich 50 Kenntnisse angeben oder sich lieber auf eine begrenzte Anzahl von 5 bis 10 Fähigkeiten fokussieren, bleibt Ihnen überlassen. Für beide Wege gibt es Vor- und Nachteile.

Ich tendiere eher zur Variante von weniger ist mehr und halte es für sinnvoll, für weniger Kenntnisse viele Bestätigungen zu erzielen.

In der Praxis sieht man in vielen LinkedIn-Profilen mehrere Kenntnisse, welche im Grunde das Gleiche bedeuten. Räumen Sie etwas auf und entfernen Sie die Dopplungen.

Skills & Endorsements

Top Skills



Hier ist es gut zu wissen, dass je mehr Bestätigungen Sie pro Kenntnis erhalten haben, desto günstiger wirkt sich das auf die Suchergebnisse aus.

Viele LinkedIn-Nutzer suchen nicht nur nach Namen sondern auch nach Key-Wörtern. Je mehr Bestätigungen Sie für eine Kenntnis erhalten haben, desto positiver wirkt sich das auch auf Ihr Ranking in der LinkedIn-Suche aus.

Ihr langfristiges Ziel sollten daher 100 Bestätigungen pro Kenntnis sein, denn dann zeigt LinkedIn 99+ an.

Mit diesen 7 Tipps können Sie mehr aus dem Bereich “Kenntnisse und Bestätigungen” herausholen:

- Wenn Sie ein neues Profil haben, fügen Sie erstmal 5-10 Kenntnisse hinzu, die für Ihre Branche sinnvoll, up-to-date sind und von anderen aktiv gesucht werden.
- Sie können jederzeit Kenntnisse, welche für Ihr Profil keinen Sinn machen, löschen bzw. neue Kenntnisse hinzufügen.
- Fragen Sie Mitglieder aus Ihrem

Netzwerk, welche mit Ihnen gearbeitet haben, ob sie Ihre Kenntnisse bestätigen können.

- Bestätigen Sie die Fähigkeiten Ihrer Netzwerk-Kontakte in regelmäßigen Abständen. Geben kommt vor Nehmen und Sie werden sehen, dass Sie auch häufiger neue Kenntnisse bestätigt bekommen.
- Wenn Sie Kenntnisse bestätigt bekommen, über welche sie gar nicht verfügen bzw. welche nicht mehr richtig zu Ihrer Tätigkeit passen, dann müssen Sie diese auch nicht bestätigen.
- Schauen Sie sich Ihre Rubrik mit den Kenntnissen regelmäßig an! Sind sie noch aktuell? Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit, ob die Kenntnisse überhaupt noch relevant sind. Vor allem in technischen oder Online-Marketing-Berufen gibt es mit Sicherheit zum Teil veraltete Skills und neue Skills, welche vor sechs Jahren keiner kannte und jetzt hochaktuell sind.
- Verschieben Sie Ihre Kenntnisse so, dass die Wichtigsten und die mit den meisten Bestätigungen am weitesten oben angezeigt werden.

10) Zeigen Sie Farbe mit „Medien“ im LinkedIn-Profil

Beigefügte Medien helfen Ihnen, dass sich Ihr Profil von anderen abhebt und mehr Aufmerksamkeit bekommt. Sie dürfen zu den folgenden Bereichen in Ihrem LinkedIn-Profil „Medien“ hinzufügen:

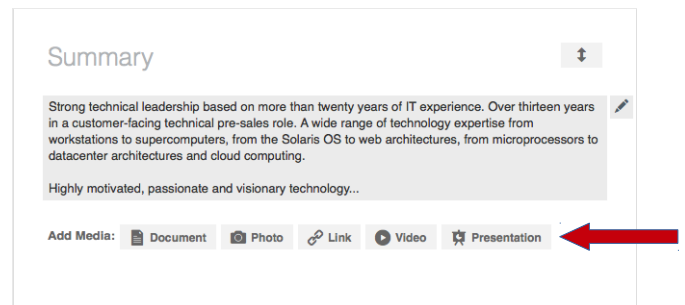
- Zusammenfassung
- Berufserfahrung
- Ausbildung

Insgesamt dürfen Sie pro Bereich fünf Medien hinzufügen.

Wer einen künstlerischen Beruf hat, kann z.B. Bilder bzw. Fotos seiner Werke hinzufügen. Wer im Dienstleistungsbereich tätig ist, sollte etwas kreativ werden, um sein Angebot anschaulich darzustellen. Hierzu hilft die folgende Liste:

- Link zu einer Slideshare-Präsentation.
- Link zu Ihrem Webinar- bzw. Seminarprogramm (oder PDF).
- Fotos von Ihnen während einer Präsentation/ beim Coaching/ im Gespräch mit Kunden.
- Hinweis auf einen regelmäßigen Newsletter/ Service, den Sie anbieten.

Ich bin mir sicher, dass jeder eine bis zwei dieser Möglichkeiten für sich entdecken kann.



7 Möglichkeiten, Medien zu Ihrem Profil hinzufügen:

- Link oder Scan eines Zeitungsartikels, wo Sie als Experte zitiert werden.
- Link zu einem Ihrer Blogartikel.
- Link zu einem Video zu Ihrem Thema.

Tipps für Ihre Privatsphäre-Einstellungen auf LinkedIn

- 1) Wählen Sie immer ein sicheres Passwort aus mindestens 10 Zeichen. Ändern Sie es mehrmals im Jahr.
- 2) Überlegen Sie selbst, was Sie in Ihrem LinkedIn-Profil preisgeben möchten. Wenn Ihnen etwas unangenehm ist, dann lassen Sie es weg. Wägen Sie allerdings ab, denn Ihr Profil sollte ehrlich und authentisch sein!
- 3) LinkedIn gibt Ihnen die Möglichkeit, sehr viele verschiedene Einstellungen zu treffen um Ihre Privatsphäre zu wahren. Klicken Sie rechts oben auf Ihr Profilbild und Sie gelangen zum Bereich „Datenschutz und Einstellungen“.
- 4) Sagen Sie LinkedIn, wofür Sie Benachrichtigen per E-Mail erhalten möchten. Wenn Sie auf LinkedIn sehr aktiv sind, sollten Sie einen Großteil der Benachrichtigungen abstellen, um eine E-Mail-Flut zu vermeiden. LinkedIn unterteilt hier in Nachrichten von Mitgliedern, Updates & News, Gruppen-Auszüge, Benachrichtigungen (Gefällt mir, Kommentare etc) und Nachrichten von LinkedIn.

Eine Auswahl verschiedener Privatsphäre-Steuerelemente:

- Veröffentlichung Ihrer Aktivitäten: hier können Sie z.B. auswählen, ob nur Sie, Ihr Netzwerk, Ihre Kontakte oder alle Ihre LinkedIn-Aktivitäten sehen können.
- Wer darf Ihre Aktivitäten sehen?
- Was sehen Personen, die Ihr Profil besuchen?
- Aktivieren/ Deaktivieren Ihres Rankings
- Wer darf Ihre Kontakte sehen?
- Wer darf Ihren Updates folgen?
- Profilfoto und Sichtbarkeit
- Blockierte Mitglieder verwalten
- Klicken Sie an, welche Arten von Nachrichten Sie erhalten möchten. Sie können z.B. wegeklicken, wenn Sie keine Stellenangebote oder keine erneuten Kontaktanfragen erhalten möchten.

Sie haben es geschafft!

Machen Sie den nächsten Schritt, loggen sich in LinkedIn ein und arbeiten Sie die 10 Kapitel Stück für Stück ab.

Schreiben Sie mir, welche Erfahrungen Sie kurz danach gemacht haben und ob Sie mehr Kontaktanfragen erhalten haben. Ein richtig ausgefülltes Profil ist die beste Basis für besseres Netzwerken und die weitere Arbeit an Ihrem Expertenstatus.

In meinem **LinkedIn-Coaching** gehe ich auf die hier vorgestellten Schritte und auf viele weitere Punkte detailliert ein, jeweils zugeschnitten auf Ihr Thema, Ihre Branche bzw. Ihre Ziele. Informieren Sie sich [hier](#) über mein Angebot.

In meinem Blog „[Social Media International](#)“ erhalten Sie regelmäßig weitere LinkedIn-Tipps!

Melden Sie sich für mein [Webinar](#) an und hören Sie live, wie Sie Ihren Bekanntheitsgrad auf LinkedIn steigern können.

In meinem 2. Leitfaden (derzeit noch in Arbeit) erhalten Sie eine Anleitung, wie Sie Leads generieren können, indem Sie selbst auf LinkedIn aktiv werden.

Kontaktieren Sie mich unter friederike@socialmediainternational.de.

Gerne bespreche ich mit Ihnen persönlich, ob und wie ich Sie unterstützen kann.

Wer bin ich?



Mein Name ist **Friederike Gonzalez Schmitz** und ich berate Unternehmen mit **Expansionsplänen** ins Ausland. Sei es durch **Markt- bzw. Expansionsanalysen**, internationale **Social-Media-Strategien** oder eine gezieltes **LinkedIn-Marketing-Coaching** für Sie oder Ihr Unternehmen.

Ich verfüge über 14 Jahre Berufserfahrung in international tätigen Unternehmen, vielen Kontakten im europäischen und nord-amerikanischen Ausland sowie 10 Jahre **Public Relations** Erfahrung in der IT Branche.

Durch Auslandsaufenthalte und Besuch einer dreisprachigen Fachschule mit Fokus auf **Englisch, Französisch und Spanisch** kann ich mich gut in andere Kulturen und deren Bedürfnisse hineindenken.

Seit 2008 habe ich gezielt im Unternehmen **internationale Social Media Kampagnen** geplant und durchgeführt und 2012 meine praktischen Erfahrungen durch einen Abschluss zu Social Media Marketing bei der Social Media Akademie ergänzt.

Die **Crossculture-Academy** hat mich als [Expertin für internationales Social Media](#) gelistet und ich beteilige mich dort regelmäßig mit meinen Artikeln.