



## Macht es eigentlich Sinn mein Startup auf XING und LinkedIn darzustellen und wie präsentiere ich mich am besten?

*Tobias Ziegler, der Gründer von IT-founder.de hat sich über dieses Thema mit Holger Ahrens, Inhaber von Die Profiloptimierer unterhalten. Er ist Fachmann für das perfekte Profil auf XING und LinkedIn.*

*Nachfolgend haben wir die drei TOP TIPPS aus dem Interview für dich zusammengefasst.*



Tobias Ziegler



Holger Ahrens

### 1. Warum ist ein Profil auf XING und LinkedIn gerade für ein Startup sinnvoll?

Es sind gute Plattformen, um mit Menschen in Kontakt zu kommen und zu bleiben. Man sollte frühzeitig in den Kanälen sichtbar sein und sich professionell positionieren und darstellen. Ganz wichtig ist es auch, in die Zukunft zu schauen und in Ergänzung zum realen Leben dort auf dem Laufenden zu bleiben. Man sollte versuchen, die Kanäle optimal zu nutzen und sich überlegen, wen möchte ich wo und wann ansprechen. Da liegt auch die große Chance für Startups, frühzeitig zu entscheiden, mit wem vernetze ich mich, wer ist auch in meiner Branche, mit wem kann ich mich austauschen und wie kann ich Sichtbarkeit gewinnen. Das zahlt sich dann mittel- bis langfristig aus.

### 2. Was ist das Wichtigste, wenn ich auf XING und LinkedIn loslegen will ?

Was ganz wichtig ist, ist die Vorbereitung und die Klarheit darüber, was deine Ziele sind. Was ist dein Produkt, was soll deine Marke sein? Wie sieht die Markenstrategie aus? Geht es um dich als Gründer, geht es um ein Produkt oder das Unternehmen? Dabei sollte man nicht nur die Vergangenheit darstellen, sondern auch für die Zukunft vorsorgen und die richtigen Impulse geben. Ziel ist es, sich als Gründer gut zu vermarkten und sichtbar zu werden - für Kunden, Lieferanten und vielleicht auch Investoren.

### 3. Wechsle auch mal den Kanal und triff dich in der realen Welt!

Für Gründer, die gerade mit einer Geschäftsidee starten, ist es auch sehr wichtig, den Kanal zu wechseln und den persönlichen Kontakt zu suchen. Nur so können Beziehungen und Vertrauen aufgebaut werden. Nutze zum Beispiel XING Events und verabrede dich mit Leuten auf Veranstaltungen in deiner Region oder triff dich mit ihnen auf einen Kaffee. Mit einer guten Kommunikationsstrategie in der Online- und Offlinewelt kannst du ein gutes Partnernetzwerk aufbauen.

Noch Fragen? Dann wende dich gerne an Holger oder Tobias!

P.S.: Werde jetzt Teil unserer Facebook-Gruppe @it-founder und erhalte von Holger Ahrens 10% Nachlass auf eine persönliche Beratung!