



XING

ERFOLGREICH NUTZEN

WiPeC

Bitte besuchen Sie auch

www.kundengewinnung-im-internet.com

1. Auflage, September 2014

© WiPeC - Experten für Verkauf und Marketing 2.0

Alle deutschsprachigen Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren), auch nicht für den Zweck der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Bei der Zusammenstellung wurde mit größter Sorgfalt vorgegangen. Fehler können trotzdem nicht völlig ausgeschlossen werden, so dass die Firma WiPeC für fehlerhafte Angaben und deren Folgen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung übernimmt.

Die meisten Produktbezeichnungen von Hard- und Software sowie Firmennamen und Firmenlogos, die in diesem Werk genannt werden, sind in der Regel auch eingetragene Warenzeichen und sollten als solche beachtet werden.

Bildnachweise: www.xing.com

Inhalt

Vorwort.....	8
1 XING – Die Business-Plattform.....	9
1.1 Anmeldedaten.....	9
1.1.1 Login-Daten.....	9
1.1.2 Ihre Profildaten.....	10
1.1.3 Karrierechancen.....	11
1.1.4 Profil anlegen abschließen.....	11
1.2 Mitgliedschaft.....	11
1.3 Im Netzwerk starten.....	12
1.3.1 Kontakte einladen.....	12
1.3.2 Bekannte finden.....	12
1.3.3 Profil anlegen.....	12
1.3.4 XING Premium-Mitglied.....	13
2 Start.....	14
2.1 Mein Profil.....	14
2.2 Name und Firmenadresse.....	15
2.3 Statusmeldung - Neuigkeiten mitteilen.....	15
2.4 Businessdaten.....	16

2.5 Profildetails.....	16
2.5.1 Berufserfahrung.....	17
2.5.2 Referenzen und Auszeichnungen.....	18
2.5.3 Ausbildung.....	18
2.5.4 Sprachen.....	19
2.5.5 Web.....	19
2.5.6 Kontaktdaten.....	20
2.6 Kontakte.....	22
2.7 Portfolio.....	22
3 Mitglieder.....	23
3.1 Suche.....	23
3.2 Kontakte finden.....	25
3.2.1 Aufrufe meines Profils.....	26
3.2.2 Mitglieder entdecken.....	26
3.2.3 Meine Kontakte.....	27
3.3 Kontakte knüpfen.....	28
3.4 Erster Eindruck.....	28
3.5 Verbindungs-Pfad.....	29
3.6 Als Kontakt hinzufügen.....	30
3.7 Mitglied merken.....	31
3.8 Nachricht schreiben.....	31
3.9 Empfehlen.....	32

3.10 Datenfreigabe bearbeiten.....	32
3.11 Profil melden.....	33
4 Mit Kontakten kommunizieren.....	34
4.1 Nachrichten.....	34
4.1.1 Nachrichten schreiben.....	34
4.1.2 Postfach.....	35
4.1.3 Nachrichten filtern.....	35
4.1.4 Suchfunktion in Nachrichten.....	35
4.2 Skype-Integration.....	36
5 Kontakte.....	37
5.1 Kontakte – Überblick.....	37
5.1.1 Listenansicht.....	38
5.1.2 Kontakte – Fotoansicht.....	38
5.2 Kontaktprofil.....	39
5.2.1 Gemeinsame Kontakte.....	39
5.2.2 Gruppen.....	40
5.3 Mit dem Kontakt arbeiten.....	40
5.3.1 vCard herunterladen.....	40
5.3.2 Kontakt löschen.....	41

5.4 Kontakte einladen.....	41
6 Gruppen.....	43
6.1 Überblick.....	43
6.2 Gruppen finden.....	44
6.3 Mitglied einer Gruppe werden.....	44
6.4 Erste Schritte in einer Gruppe.....	45
6.5 Artikel beantworten.....	45
6.6 Beitrag schreiben.....	46
6.7 Mitgliedersuche.....	47
6.8 Mitgliedschaft beenden.....	47
7 Events.....	48
7.1 Überblick – Alle Events.....	48
7.2 Event anlegen.....	49
7.3 Event-Benachrichtigungen.....	50
7.3.1 Termine anschauen.....	51
7.3.2 Termine nach Outlook exportieren.....	51
8 Jobs.....	52
9 Unternehmen.....	53
10 Vorteilsprogramm.....	55

11 Weitere Funktionen.....	56
11.1 Ausloggen.....	56
11.2 Die Hilfe-Funktion.....	56
11.2.1 Ü b erblick - Hilfebereich.....	57
11.2.2 Hilfe und FAQ.....	57
11.3 Kontakt – Anfrage an den Support.....	58
12 Ü ber WiPeC.....	59

Vorwort

Möchten Sie Ihre Kommunikationsmaßnahmen auf ein Niveau heben, von dem Sie bisher nur geträumt haben? Einfach, zeitsparend und ohne finanziellen Aufwand Neukundenadressen generieren und Ihren Kundenstamm um ein Vielfaches multiplizieren? Ungenutztes Marketingpotenzial voll ausschöpfen und Ihre Verkäufe auf eine ganz neue Basis stellen?

Die von uns erfolgreich angewandte Kundengewinnungs-Strategie gibt Ihnen erstmalig ein effektives Werkzeug an die Hand, mit dem Sie nicht nur Ihre täglichen Geschäftsprozesse effizient reduzieren, sondern geradezu einen Turboeffekt für Ihren Geschäftserfolg erzielen.

Unser kostenfreies Einsteigerhandbuch „XING erfolgreich nutzen“ eröffnet Ihnen neue Dimensionen effektiver Vertriebsanbahnung! Erfahren Sie nun im ersten Teil, wie einfach der Auf- und Ausbau Ihres unternehmerischen Erfolgs mit Hilfe der Social Network Plattform XING ist und nutzen Sie kostenfrei über neun Millionen potenzielle Kundenkontakte für Ihre Werbebotschaft.

Profitieren von geldwerten Tipps, die Sie sofort umsetzen können, denn richtig und aktiv genutzt, bietet die Business-Plattform XING ungeahntes Marketingpotenzial.

Entdecken Sie, wie Sie mit einfachen Strategien effizient Ihren Umsatz und Bekanntheitsgrad steigern. Wie Sie Ihre konventionellen Marketing-Maßnahmen mit Social Network Marketing verknüpfen, sich mit potenziellen Kunden und Geschäftspartnern vernetzen, sowie Ihr Vertriebsnetz effektiv ausbauen. Und Schritt für Schritt Ihre Onlinepräsenz in bares Geld verwandeln!

Sie werden sehen, mit der von uns entwickelten Erfolgsstrategie erreichen auch Sie in kürzester Zeit die optimale Ausnutzung Ihres Marketingpotenzials.

Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr

WiPeC-Team

1 XING – Die Business-Plattform

XING – Die Business-Plattform für Kontakte, Jobs, Ideen

XING ist eine internetbasierte Business-Plattform für Ihre Netzwerkaktivitäten. XING hilft Ihnen, zielgerichtete Kontakte sowohl im Online- als auch im Offline-Modus zu finden und diese für Ihre Karriereziele nutzbar zu machen. XING ermöglicht es Ihnen, neue für Sie bisher ungekannte Möglichkeiten zu nutzen, um Ihre persönlichen Ideen und Ziele schnell und effizient zu erreichen.

Wussten Sie, dass XING in 16 Sprachen und über 200 Ländern Millionen von interessanten Kontakten für Sie zugänglich macht? Nutzen Sie dieses Potenzial für Ihren beruflichen Erfolg.

Das von uns entwickelte und praxiserprobte Konzept® eröffnet Ihnen alle Möglichkeiten, die Kontakte von XING schnell und effizient für Ihre Bedürfnisse einzusetzen.

Mit diesem Insiderwissen funktioniert Ihr Networking ab dem ersten Mausklick. Erfolg ist planbar – seien Sie dabei.

1.1 Anmeldedaten

1.1.1 Login-Daten

In einem ersten Schritt geben Sie Ihre Login-Daten ein. Tragen Sie Ihren Vornamen, Nachnamen und eine gültige E-Mail-Adresse ein. Zusätzlich wird an dieser Stelle ein Passwort von Ihnen verlangt. Für ein sicheres Passwort sollte eine Mischung aus Klein- und Großschreibung, Zahlen- und Buchstabenkombinationen gewählt werden.



Jetzt kostenlos Mitglied werden!

Vorname

Nachname

E-Mail

Passwort

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#) und [AGB](#) der XING AG. Die E-Mail-Adresse wird ausschließlich von XING verwendet und nicht weitergegeben. Ich erhalte wahlweise Newsletter und Empfehlungen.

[Jetzt registrieren](#)



chentons PORTIONS

Gib die 2 Wörter ein:

[Absenden](#)

noCAPTCHA™ stop spam. read books.

Sie werden nun gebeten, einen Sicherheitscode einzugeben.


Danach erhalten Sie eine E-Mail. Durch Klicken auf den darin enthaltenen Link schließen Sie die Registrierung ab und Ihr XING-Konto wird aktiviert.

Nun können Sie Ihre Profildaten eingeben:

Ihre Profildaten

Anrede* Herr Frau

Sie sind zur Zeit:*

— Bitte auswählen — 

Stellenbezeichnung*

Unternehmen*

Branche*

— Bitte auswählen — 

Land*

Deutschland 

Ort*

Karrierchancen

Sind Sie an Jobangeboten interessiert?

- Ja, aber nur Personalvermittler/Headhunter dürfen sehen, dass ich an Karrierechancen interessiert bin.
- Ja, jeder darf sehen, dass ich an Karrierechancen interessiert bin.
- Nein

[Profil anlegen](#)

* = Pflichtfelder |  Die Datenübertragung erfolgt verschlüsselt.

1.1.2 Ihre Profildaten

Sie werden aufgefordert, Ihren derzeitigen Berufsstatus auszuwählen, um Ihr professionelles Profil auf XING genauer zu definieren. Anschließend können Sie Ihre aktuelle Stellenbezeichnung und Ihr Unternehmen in die dafür vorgesehenen Pflichtfelder eintragen.

Für die Auswahl der Branche steht wiederum ein Feld mit einer Auswahl an vorgegebenen Branchen zur Verfügung. Anhand Ihrer Branche kann XING Ihnen relevante Experten sowie passende Events vorschlagen, damit Sie sich mit Personen aus Ihrer Branche austauschen können.

1.1.3 Karrierechancen

An dieser Stelle geben Sie an, ob Sie an einer beruflichen Veränderung interessiert sind. Wählen Sie hier anhand der vorgegebenen Auswahl aus, für wen diese Information sichtbar sein soll.

Karrierechancen ⓘ

Sind Sie an Jobangeboten interessiert?

Ja, aber nur Personalvermittler/Headhunter dürfen sehen, dass ich an Karrierechancen interessiert bin.

Ja, jeder darf sehen, dass ich an Karrierechancen interessiert bin.

Nein

[Profil anlegen](#)

1.1.4 Profil anlegen abschließen

Mit einem Klick auf „Profil anlegen“ schließen Sie die Anlage Ihres XING-Profiles ab.

1.2 Mitgliedschaft

Nun haben Sie sich erfolgreich registriert und können entscheiden, welche Art von Mitgliedschaft Sie nutzen wollen.

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben sich erfolgreich registriert!
Bitte wählen Sie die Mitgliedschaft, die auf Sie zugeschnitten ist.

	 Premium-Mitgliedschaft (Das Plus für Ihre Karriere)	 Basis-Mitgliedschaft (Für Networking-Einsteiger)
Networking-Tools für Ihr Business (Outlook/Browser-Plugin, Eventverwaltung, RSS-Feeds)	✓	✓
Kontakt mit XING-Mitgliedern aufnehmen, Mitglied in Gruppen werden, an Events teilnehmen	✓	✓
Professionelle Profilsseite im Internet erstellen	✓	✓
Personen nach Vorname, Nachname, Stadt und Branche suchen	✓	✓
Erweiterte Suche nach Firma, Position, Universität, Postleitzahl, Land	✓	✓
Mit anderen Mitgliedern per persönlicher und sicherer Nachricht Kontakt aufnehmen	✓	
Informiert sein , wer kürzlich Ihr Profil besucht hat, die Firma gewechselt hat oder eine neue Position hat	✓	
XING Jobs - Jobangebote finden und einstellen	✓	eingeschränkt
Zugang zum XING Best Offers-Programm , wo exklusive Angebote auf Sie warten	✓	
Monatliche Kosten	ab 4,95 €	Kostenlos
Werden Sie:	Premium-Mitglied	Basis-Mitglied

Sie können aus folgenden Mitgliedschaften wählen:

Basis-Mitglied (kostenfrei)

Als „Basis-Mitglied“ ist es Ihnen möglich, sich in einem professionellen Umfeld vorzustellen und zu bewegen. Sie haben die Chance, neue Vertriebskanäle, Mitarbeiter oder Jobs zu finden und die Ansprechpartner tausender Unternehmen zu erreichen. Sie pflegen und erweitern Ihre Kontakte und beginnen diese effektiv für sich zu nutzen.

Premium-Mitglied (kostenpflichtig)

Als „Premium Mitglied“ ist es Ihnen möglich, zusätzliche Funktionen zu verwenden. Mit diesen können Sie Ihre Kontaktaufnahme und Kontaktgenerierung optimieren, innovative Kommunikationswege aufbauen und intelligente Suchoptionen durchführen.

1.3 Im Netzwerk starten

Sie haben nun folgende Möglichkeiten, in Ihrem Netzwerk zu starten:

1.3.1 Kontakte einladen

Fügen Sie Ihrem Netzwerk jetzt schon die ersten Kontakte hinzu, die Sie aufgrund Ihrer bisherigen Angaben (z. B. Unternehmen und Branche) kennen.

1.3.2 Bekannte finden

Finden Sie mit dem Adressbuch-Assistenten heraus, welche Ihrer Bekannten bereits auf XING sind, indem Sie einen E-Mail-Anbieter auswählen.

1.3.3 Profil anlegen



Vervollständigen Sie Ihr Profil

Je mehr Informationen Ihr XING-Profil über Sie enthält, desto besser werden Sie von Bekannten und Geschäftspartnern gefunden.

Ihr Profil ist zu 25% vollständig.



[> Ihr XING-Profil anzeigen](#)



René Penselin PREMIUM

Trainer & Berater für Kundengewinnung (Online & Offline)

Berater, Trainer & Speaker für Kundengewinnung im Internet & Marketing
www.kundengewinnung-im-internet.com
 Dresden, Deutschland
 Unternehmer

Mit der Auswahl „Ihr XING-Profil anzeigen“ haben Sie die Möglichkeit, den Besuchern Ihres Profils mehr Informationen über sich selbst zu geben und ein Bild hochzuladen.



TIPP Ich empfehle Ihnen ein seriöses Foto zu nehmen, denn wie Sie wissen, sagt ein Bild mehr als tausend Worte.

Vervollständigen Sie Ihre Businessdaten weiter mit folgenden Angaben zu:

- Persönliches,
- Berufserfahrung,
- Referenzen & Auszeichnungen,
- Ausbildung,
- Web (geben Sie weitere Web-Profile von sich an, um Ihre Sichtbarkeit im Netz zu erhöhen),
- Kontaktdaten.

Mit „Speichern“ werden Ihre Eingaben jeweils übernommen, können aber jederzeit weiter bearbeitet werden.

1.3.4 XING Premium-Mitglied

Erfahren Sie hier die Vorteile eines XING Premium-Mitglied.



XING Premium-Mitglieder können mehr!

Sie haben derzeit eine kostenlose XING Basis-Mitgliedschaft. Profitieren Sie mit der XING Premium-Mitgliedschaft von exklusiven Networking-Features - für Beruf & Karriere und zur Kontaktpflege.



Erfahren Sie, wer sich für Sie interessiert

Hinter Ihren Profilbesuchen stecken potenzielle Aufträge, wertvolle Neukontakte oder Jobs!

Und viele weitere Vorteile



Finden Sie Personen, die Sie weiterbringen

Nutzen Sie die erweiterte Suche zur Recherche, Kontakt- und Geschäftsanbahnung.



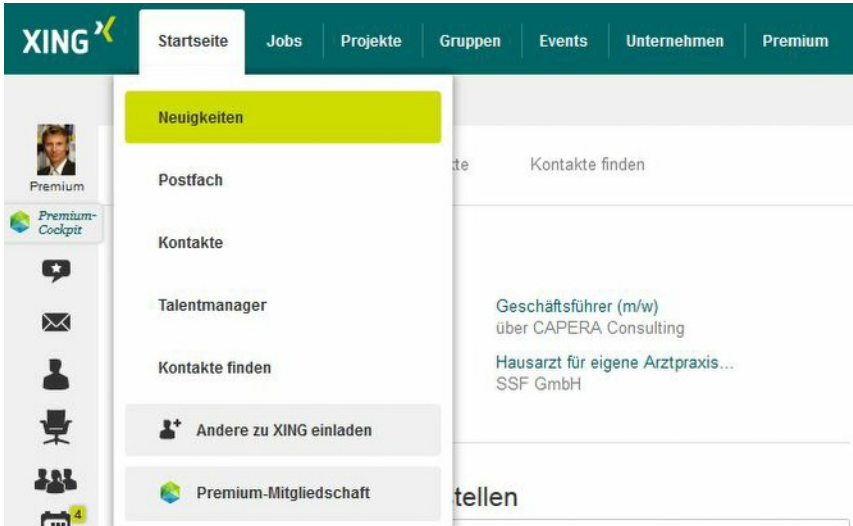
Verschicken Sie persönliche Nachrichten

Schreiben Sie Kontakte und Nicht-Kontakte an, sogar ohne deren E-Mail-Adresse zu kennen.

[➤ Zur Premium-Mitgliedschaft](#)

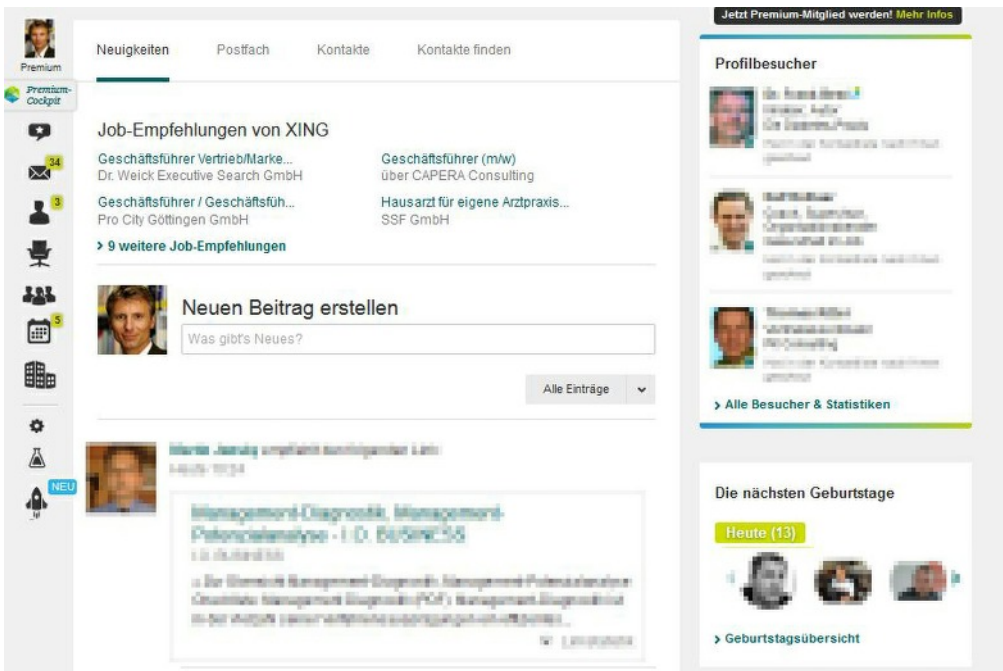
2 Start

Der Startbereich gibt Ihnen eine Übersicht zu den wichtigsten Reitern in Ihrem Xing-Account.



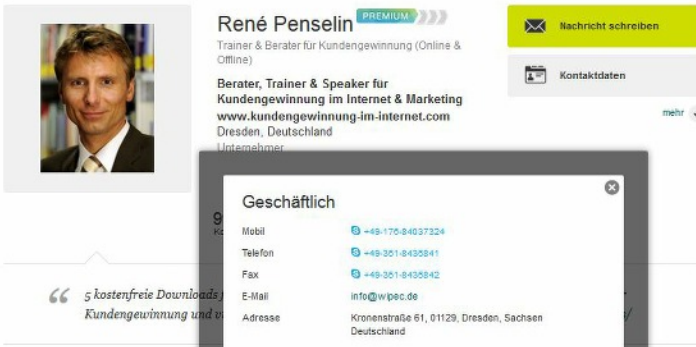
2.1 Mein Profil

In Ihrem Profil präsentieren Sie sich in XING. Entsprechend Ihrer persönlichen Zielsetzung in XING werden Ihnen im Folgenden einige Tipps zum Ausfüllen gegeben.



2.2 Name und Firmenadresse

Ihr persönliches Profil ist in mehrere Bereiche gegliedert. Der erste Bereich beinhaltet die Kontaktdaten zu Ihrer Person. Diese bestehen aus Foto, Name, Business-Adresse und Telefonnummer. Sie sollten Ihrem Profil ein möglichst persönliches Gesicht geben. Sie wissen ja, „ein Bild sagt mehr als tausend Worte“.



René Penselin PREMIUM

Trainer & Berater für Kundengewinnung (Online & Offline)

Berater, Trainer & Speaker für Kundengewinnung im Internet & Marketing
www.kundengewinnung-im-internet.com
 Dresden, Deutschland
 Unternehmer

Geschäftlich

Mobil	+49-170-84037324
Telefon	+49-351-8435841
Fax	+49-351-8435842
E-Mail	info@wpec.de
Adresse	Kronenstraße 61, 01129, Dresden, Sachsen Deutschland

5 kostenfreie Downloads Kundengewinnung und s...

2.3 Statusmeldung - Neuigkeiten mitteilen

Im Fenster „Ihre Statusmeldung“ können Sie Ihrem Netzwerk wichtige Informationen mitteilen z.B. woran Sie gerade arbeiten, wo Sie sich zur Zeit aufhalten, was Sie anderen wünschen etc. Mit „Mitteilen“ bestätigen Sie die Eingabe, welche dann in den Neuigkeiten Ihrer Kontakte angezeigt wird.



Neuen Beitrag erstellen

Was gibt's Neues?

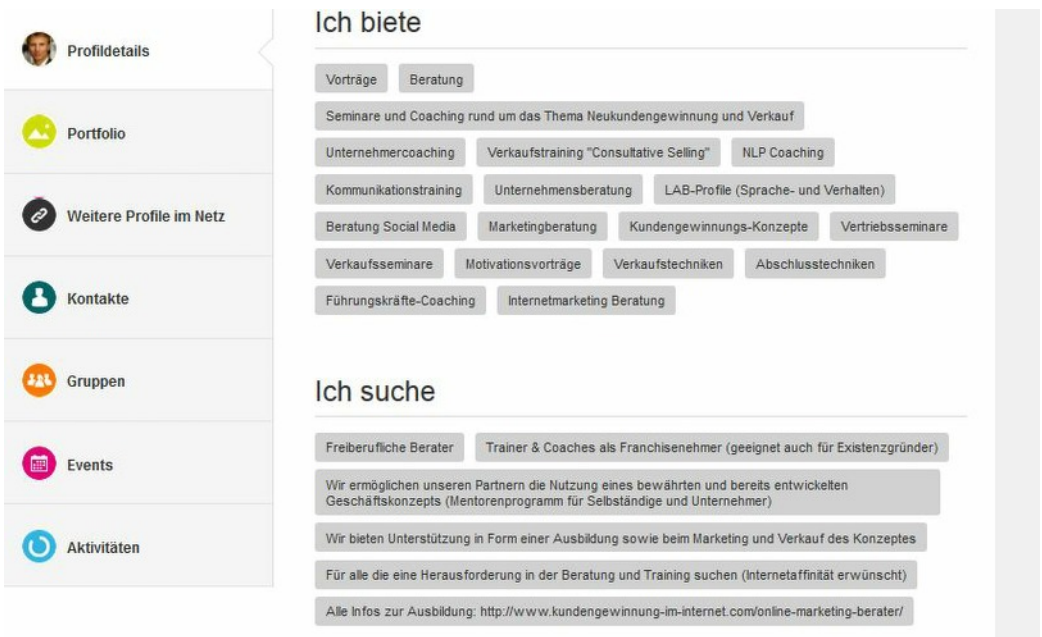
Alle Einträge ▾

TIPP Der Auswahlbereich „An Karrierechancen interessiert“ bietet Ihnen die Option „Besucher meines Profils sehen, dass ich auf Jobsuche bin“.

2.4 Businessdaten

Vervollständigen Sie Ihre Business-Daten. Beginnen Sie mit dem Bereich „Profildetails“.

2.5 Profildetails



The screenshot shows a user's profile on Xing. On the left is a navigation menu with icons and labels: Profildetails (selected), Portfolio, Weitere Profile im Netz, Kontakte, Gruppen, Events, and Aktivitäten. The main content area is divided into two sections:

- Ich biete**: A section for services offered. It features a header with 'Vorträge' and 'Beratung' tabs. Below are several grey boxes containing text: 'Seminare und Coaching rund um das Thema Neukundengewinnung und Verkauf', 'Unternehmercoaching', 'Verkaufstraining "Consultative Selling"', 'NLP Coaching', 'Kommunikationstraining', 'Unternehmensberatung', 'LAB-Profil (Sprache- und Verhalten)', 'Beratung Social Media', 'Marketingberatung', 'Kundengewinnungs-Konzepte', 'Vertriebsseminare', 'Verkaufsseminare', 'Motivationsvorträge', 'Verkaufstechniken', 'Abschlusstechniken', 'Führungskräfte-Coaching', and 'Internetmarketing Beratung'.
- Ich suche**: A section for services sought. It features a header with 'Freiberufliche Berater' and 'Trainer & Coaches als Franchisenehmer (geeignet auch für Existenzgründer)' tabs. Below are several grey boxes containing text: 'Wir ermöglichen unseren Partnern die Nutzung eines bewährten und bereits entwickelten Geschäftskonzepts (Mentorenprogramm für Selbständige und Unternehmer)', 'Wir bieten Unterstützung in Form einer Ausbildung sowie beim Marketing und Verkauf des Konzeptes', 'Für alle die eine Herausforderung in der Beratung und Training suchen (Internetaffinität erwünscht)', and 'Alle Infos zur Ausbildung: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/online-marketing-berater/>'.

Im Bereich „Profildetails“ vervollständigen Sie die Angaben zu Ihrem persönlichen Profil. Es erscheint jeweils ein kleiner Stift rechts oben in der Ecke des jeweiligen Bausteins, den Sie bearbeiten können. Hier sollten Sie Ihre wichtigen unternehmerischen Bausteine eintragen. Zum Beispiel, was Sie anbieten, suchen, welche Qualifikationen Sie haben und auch ein paar persönliche Angaben sollten nicht fehlen.

2.5.1 Berufserfahrung

Hier haben Sie die Gelegenheit, detaillierte Angaben zu Ihren bisherigen Berufserfahrungen und aktuellen Tätigkeiten abzugeben.

Berufserfahrung



TIPP Verwenden Sie XING aktuell für Ihre Jobsuche, sollten Sie Ihre jeweilige Position ausführlich beschreiben, damit sich ein potenzieller Arbeitgeber ein gutes Bild von Ihren bisherigen Erfahrungen machen kann.

2.5.2 Referenzen und Auszeichnungen

In diesem Bereich können Sie Referenzen und Auszeichnungen, die Sie erhalten haben, eintragen und somit anderen Mitgliedern mehr Informationen über Ihre Reputation geben.

Auszeichnungen

Hinzufügen



Wurden Sie oder Ihre Arbeit ausgezeichnet oder prämiert?

Dazu können z. B. gute Platzierungen in einem Produkt- oder Servicevergleich oder auch firmeninterne Auszeichnungen gehören.

2.5.3 Ausbildung

An dieser Stelle haben Sie die Möglichkeit, Ihre Ausbildung und Qualifikationen, sowie wichtige Seminare, die Sie besucht haben, zu beschreiben.

Ausbildung



1998 - 2001

IHK Dresden

Betriebswirtschaft, Betriebswirt

2.5.4 Sprachen

In dem Auswahlfeld „Sprachen“ können Sie unterschiedliche Level auswählen und jederzeit weitere Sprachen hinzufügen.

2.5.5 Web

Der Bereich „weitere Profile im Netz“ ist aus der Marketing-Perspektive besonders interessant. Hier können Sie Ihre weiteren Homepages oder „Landing Pages“, aber auch Social Media Profile angeben.

Weitere Profile im Netz



Homepage
wipec.de



Youtube
www.youtube.com/wipec100



Facebook
www.facebook.com/RenePenselin



Facebook
facebook.com/wipec



Google+
plus.google.com/#108730369578581762115/posts

Ergänzen Sie diesen Bereich mit Ihren Aktions-Internetseiten („Landing Pages“) zur aktiven Interessengewinnung im Internet.

2.5.6 Kontaktdaten

Nun kommen wir zu Ihren persönlichen Kontaktdaten. Am Symbol „Schloss“ erkennen Sie, dass diese Daten nicht für Jedermann sichtbar sind. Diese Informationen können Sie individuell jedem Kontakt freigeben oder im Speziellen sperren. Eingeben sollten Sie die Daten aber auf jeden Fall.

Geschäftlich

Mobil	+49-176-84037324
Telefon	+49-351-8435841
Fax	+49-351-8435842
E-Mail	info@wipec.de
Adresse	Kronenstraße 61, 01129, Dresden, Sachsen Deutschland

Geben Sie sowohl Ihre geschäftlichen, als auch Ihre privaten Kontaktdaten ein. Bei der -Mail-Adresse müssen Sie einstellen, über welche Adresse Sie Nachrichten von XING erhalten wollen. Benachrichtigt werden Sie beispielsweise, wenn jemand Sie als Kontakt hinzufügen möchte.

Kontaktdaten 

Geschäftlich **Privat**

Adresse

Kronenstraße 61

PLZ: 01129 Ort: Dresden

Land: Deutschland Bundesland: Sachsen

E-Mail: info@wipec.de

Telefon

Landesvorwahl: + 49 Ortsvorwahl ohne "0": 351 Nummer plus Durchwahl: 8435841

Fax

Landesvorwahl: + Ortsvorwahl ohne "0": Nummer plus Durchwahl:

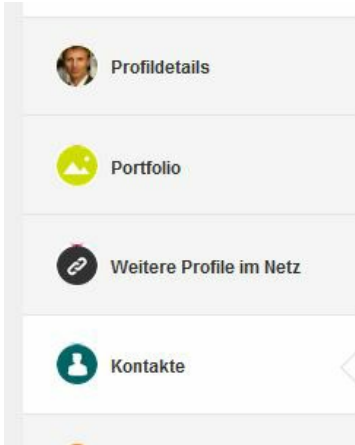
Im Zeitalter des Internets darf natürlich auch die Kontaktform des „InstantMessaging“ über verschiedene Messenger bzw. Internet-Telefonie wie Skype nicht fehlen.



Je nach Wunsch können Sie hier auch Ihren Geburtstag eingeben. XING bietet Ihnen eine sehr praktische Funktion an, mit der Sie an die Geburtstage Ihrer Kontakte erinnert werden, beziehungsweise diese jederzeit im Blickfeld haben, vorausgesetzt Ihr Kontakt hat seine Geburtsdaten angegeben.

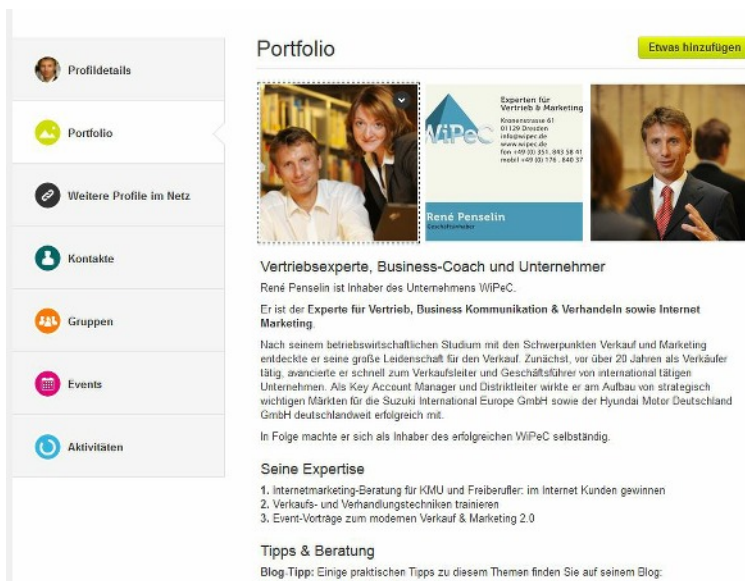
2.6 Kontakte

Im Reiter „Kontakte“ können Sie direkt auf Ihre bestätigten Kontakte zugreifen. An dieser Stelle ist dieses Register zwar wichtig, um das eigene Profil inkl. der bestätigten Kontakte zu sehen, Sie lernen später jedoch noch das Adressbuch kennen, welches eine weitaus bessere Form darstellt, Ihre Kontakte zu organisieren und zu pflegen.




2.7 Portfolio


Noch bewährter ist der Reiter „Portfolio“, in dem Sie sich individuell beschreiben können. Eine interessante Möglichkeit aus der Marketing-Perspektive als auch für die Jobsuche, um neue Kunden und Interessenten zu gewinnen.



Portfolio Etwas hinzufügen



Experten für Vertrieb & Marketing
 Könnigsstraße 61
 01129 Dresden
 info@wipec.de
 www.wipec.de
 Fon +49 (0) 351 983 58 61
 mobil +49 (0) 176 640 57



René Penselin
 Geschäftsführer

Vertriebsexperte, Business-Coach und Unternehmer
 René Penselin ist Inhaber des Unternehmens WiPeC.
 Er ist der **Experte für Vertrieb, Business Kommunikation & Verhandeln sowie Internet Marketing.**
 Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium mit den Schwerpunkten Verkauf und Marketing entdeckte er seine große Leidenschaft für den Verkauf. Zunächst, vor über 20 Jahren als Verkäufer tätig, avancierte er schnell zum Verkaufsleiter und Geschäftsführer von international tätigen Unternehmen. Als Key Account Manager und Distriktleiter wirkte er am Aufbau von strategisch wichtigen Märkten für die Suzuki International Europe GmbH sowie der Hyundai Motor Deutschland GmbH deutschlandweit erfolgreich mit.
 In Folge machte er sich als Inhaber des erfolgreichen WiPeC selbständig.

Seine Expertise

1. Internetmarketing-Beratung für KMU und Freiberufler: im Internet Kunden gewinnen
2. Verkaufs- und Verhandlungstechniken trainieren
3. Event-Vorträge zum modernen Verkauf & Marketing 2.0

Tipps & Beratung
 Blog-Tipp: Einige praktischen Tipps zu diesem Themen finden Sie auf seinem Blog:
www.kundengewinnung-im-internet.com

3 Mitglieder

Sie haben Ihr Profil mit „XING erfolgreich nutzen – Teil 1“ professionell fertig gestellt und können nun die Suche nach anderen Mitgliedern in XING beginnen. Hierfür gibt es mehrere Suchmöglichkeiten.

3.1 Suche

In der Kopfzeile steht Ihnen die „Einfache Suche“ in XING immer zur Verfügung. Sie geben einen Namen oder ein Stichwort ein und XING durchsucht die am häufigsten verwendeten Textfelder.

Die „Einfache Suche“ ist besonders geeignet für einen ersten schnellen Suchlauf. Findet die Suchmaschine zu viele Treffer, sollten Sie Ihre Suche in der „Erweiterten Suche“ stärker eingrenzen. Hierfür haben Sie mehrere Möglichkeiten.



Abb. 26 Quelle: <http://www.xing.com>

In der „Erweiterten Suche“ können genauso wie in der „Einfachen Suche“ Stichworte eingegeben werden. Dazu können jedoch noch zusätzliche Suchoptionen definiert werden. Beispielsweise können Sie eingrenzen wo XING recherchieren soll:

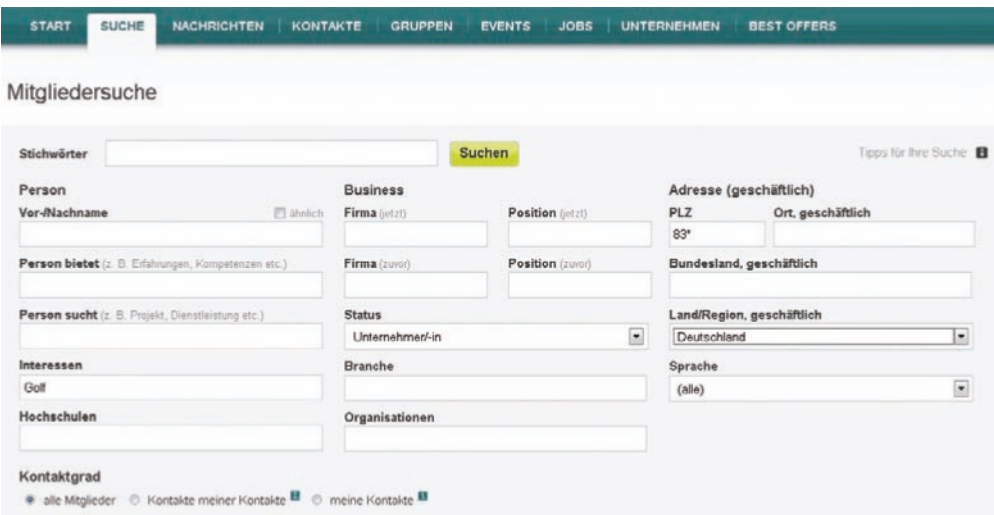
- in „alle Mitglieder“
- in „Kontakte meiner Kontakte“
- in „meine Kontakte“

Definieren Sie Ihren Suchbereich selbst. Zusätzlich gibt es in der „Erweiterten Suche“ die Möglichkeit, spezifische Suchbegriffe in die jeweiligen Felder einzugeben. Grundsätzlich gilt: Haben Sie in mehreren Feldern Eingaben vorgenommen, wählt XING Profile aus, die alle Suchbedingungen erfüllen. Sollen bestimmte Suchbegriffe nicht erscheinen, können Sie diese mit einem Minus-Eintrag ausschließen. Lesen Sie dazu auch im unteren Bereich der „Erweiterten Suche“: „Tipps für Ihre Suche“.

Beispiel – Suche

Wir demonstrieren es an einem Suchbeispiel: Wir suchen z. B. Golf interessierte Unternehmer/-innen aus der Postleitzahlregion „83“ in Deutschland.

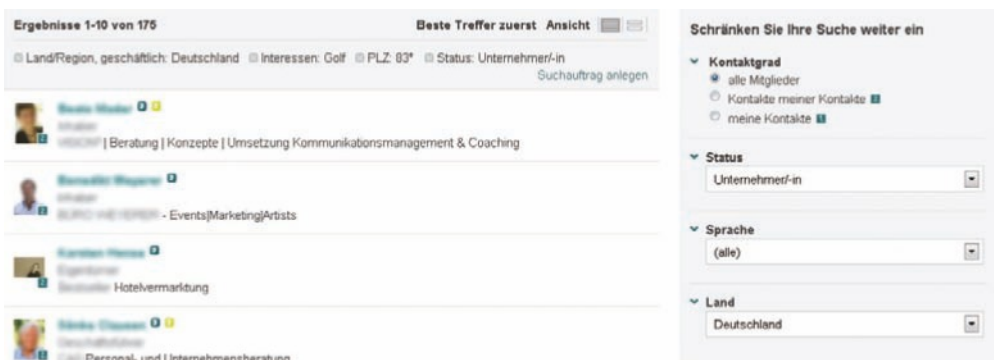
- Status entspricht Unternehmer/-in
- Interesse entspricht Golf
- PLZ beginnt mit 83 (bitte achten Sie darauf, nach den Anfangsziffern ein Sternchen (*) zu setzen)
- Land entspricht Deutschland



The screenshot shows the 'Mitgliedersuche' (Member Search) interface. At the top, there is a navigation bar with 'SUCHE' highlighted. Below it, the search criteria are organized into several sections:

- Stichwörter:** A search input field with a 'Suchen' button and a 'Tipps für Ihre Suche' link.
- Person:** Includes 'Vor-/Nachname' (with an 'ähnlich' icon), 'Person bietet' (with a subtext 'z. B. Erfahrungen, Kompetenzen etc.'), and 'Person sucht' (with a subtext 'z. B. Projekt, Dienstleistung etc.').
- Interessen:** A text input field containing 'Golf'.
- Hochschulen:** An empty text input field.
- Kontaktgrad:** Radio buttons for 'alle Mitglieder' (selected), 'Kontakte meiner Kontakte', and 'meine Kontakte'.
- Business:** Includes 'Firma (jetzt)', 'Firma (zuvor)', 'Status' (dropdown menu set to 'Unternehmer-in'), and 'Branche'.
- Position:** Includes 'Position (jetzt)' and 'Position (zuvor)'.
- Organisationen:** An empty text input field.
- Adresse (geschäftlich):** Includes 'PLZ' (input field with '83*' and a dropdown arrow), 'Ort, geschäftlich', 'Bundesland, geschäftlich', 'Land/Region, geschäftlich' (dropdown menu set to 'Deutschland'), and 'Sprache' (dropdown menu set to '(alle)').

Die Suchergebnisliste sieht dann wie folgt aus:



The screenshot shows the search results page. On the left, there is a list of results under the heading 'Ergebnisse 1-10 von 175'. The results are sorted by 'Beste Treffer zuerst' and 'Ansiht' is set to a grid view. The search filters are: Land/Region, geschäftlich: Deutschland; Interessen: Golf; PLZ: 83*; Status: Unternehmer-in. A 'Suchauftrag anlegen' button is visible.

On the right, there is a sidebar titled 'Schränken Sie Ihre Suche weiter ein' (Further refine your search). It contains the following filters:

- Kontaktgrad:** Radio buttons for 'alle Mitglieder' (selected), 'Kontakte meiner Kontakte', and 'meine Kontakte'.
- Status:** A dropdown menu set to 'Unternehmer-in'.
- Sprache:** A dropdown menu set to '(alle)'.
- Land:** A dropdown menu set to 'Deutschland'.

The search results list shows the following members:

- Stefan Wöhrer:** Berater | Beratung | Konzepte | Umsetzung Kommunikationsmanagement & Coaching
- Barbara Wöhrer:** Events | Marketing | Artists
- Karen Wöhrer:** Hotelvermarktung
- Wolke Wöhrer:** Personal- und Unternehmensberatung

Sie haben jetzt auch die Möglichkeit zwischen den Ansichten „einfacher“ und „erweiterter“ Ergebnisliste zu wählen. Bei Ansicht „einfache“ Ergebnisliste sind Details, wie in Abb. 29 blau hinterlegt nicht sichtbar. Bei „erweiterter“ Ergebnisliste, werden die Suchbegriffe zusätzlich blau unterlegt.



Ergebnisse 1-10 von 175 Beste Treffer zuerst **Ansicht** [List Icon] [Table Icon]

Land/Region, geschäftlich: Deutschland Interessen: Golf PLZ: 83* Status: Unternehmer/-in Suchauftrag anlegen

Stefan Weber [Info] [Follow]

berater | Beratung | Konzepte | Umsetzung Kommunikationsmanagement & Coaching

Treffer

Interessen: Golf, Pferde, Reiten, Schottland, Kino, Handball, Motorsport, Pferdezucht, Reitunterricht, Energiearbeit, Whisky, Coaching (Prozessbegleitung von

PLZ: 83648

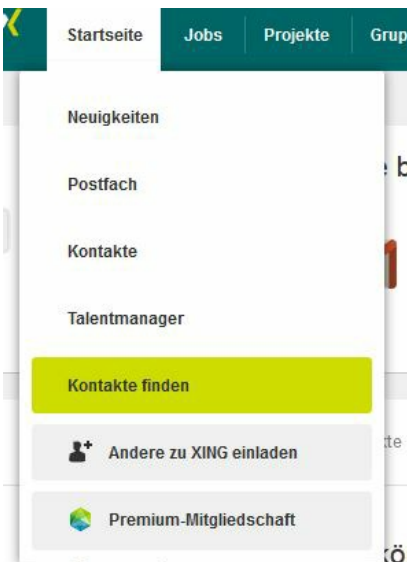
Land: Deutschland

Status: Unternehmer/-in

Die Suchergebnisliste ist auf maximal 300 Treffer begrenzt. Um die Ergebnisse weiter einzugrenzen, sollten Sie die Suche weiter spezifizieren.

3.2 Kontakte finden

Eine weitere Möglichkeit, Mitglieder und somit Kontakte zu finden, ist die zufällige Suche. Hier werden Ihnen Personen angezeigt, die Sie kennen könnten - durch Ihre bisherigen Kontakte, Ihren Wohnort oder andere Angaben, die Sie gemacht haben.



Startseite **Jobs** Projekte Grup

Neuigkeiten

Postfach

Kontakte

Talentmanager

Kontakte finden

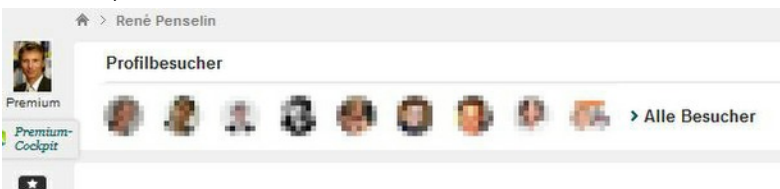
Andere zu XING einladen

Premium-Mitgliedschaft

Ich zeige Ihnen einige dieser Suchen genauer.

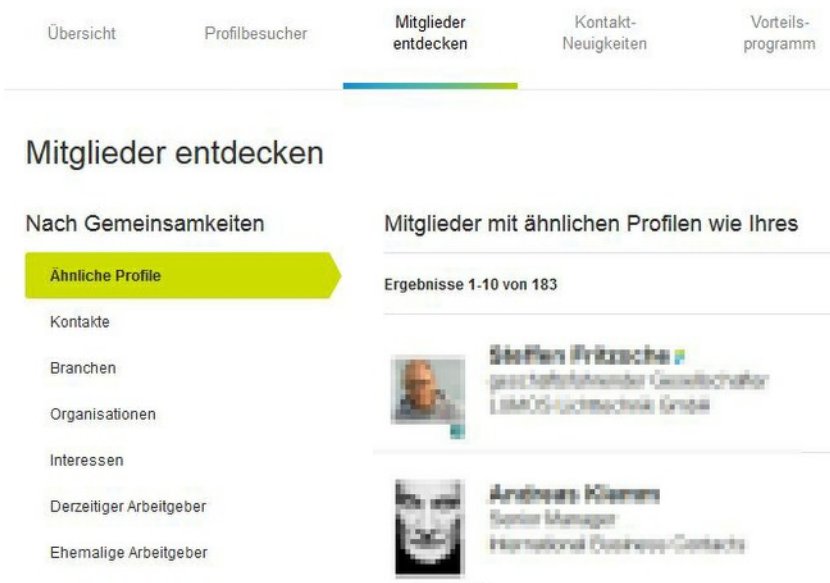
3.2.1 Aufrufe meines Profils

In Ihrem Profil sehen Sie außerdem, wer Ihr Profil angesehen hat. Diese werden als „Profilbesucher“ angezeigt. Sie können sich Details zu Ihrer Verbindung ansehen, indem Sie auf „alle Besucher“ klicken. Sie können hier auch selektieren, wer Ihnen angezeigt wird - nach Aktivität (z.B. Profilbesuch, Klick auf Webseite usw.) Und Kontaktgrad (direkte Kontakte, indirekte Kontakte, Nicht-Kontakte usw.). Interessant ist auch die Suche nach „Mitgliedern, die kürzlich meine Firmen-Homepage angeklickt haben“, denn hier können Sie sehen, wer Interesse an Ihrem Unternehmen hat.



3.2.2 Mitglieder entdecken

In der Rubrik „Mitglieder entdecken“ können Sie nun nach Gemeinsamkeiten oder bestimmten Auswahlkriterien weitere Mitglieder passgenau suchen. Bei der Suche nach Übereinstimmungen mit Ihrem Profil werden die Suchoptionen „Mitglieder, die suchen, was ich biete“ und „Mitglieder, die bieten, was ich suche“ am meisten angeklickt. Hier haben Sie die Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und Geschäfte anzubahnen.



3.2.3 Meine Kontakte

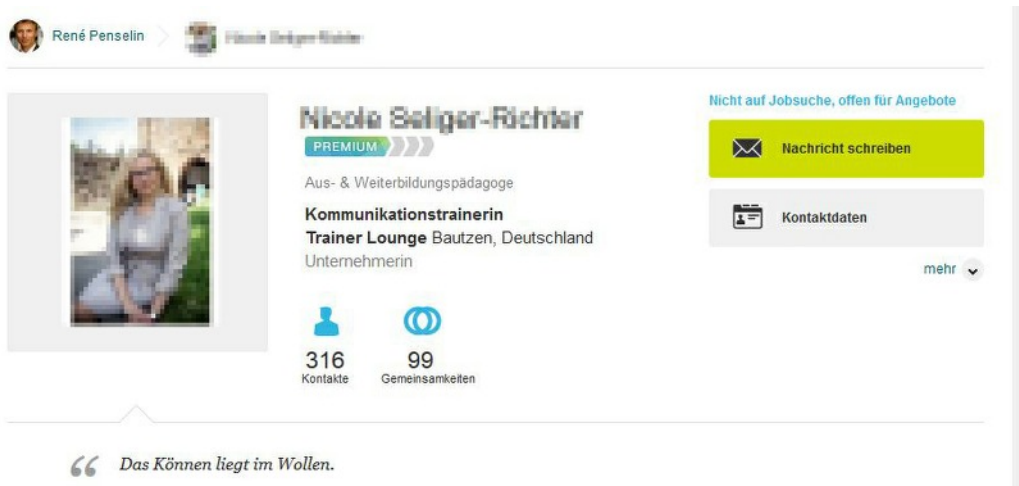
Bei der Suche „Kontaktneuigkeiten“ werden Ihnen je nach gewähltem Unterpunkt die Kontakte angezeigt, die zum Beispiel eine neue Position angegeben haben oder einen neuen Arbeitgeber. Das gibt Ihnen die Gelegenheit und einen guten Anknüpfungspunkt, wieder einmal mit Ihren Kontakten in Verbindung zu treten und über die Veränderungen der Firma bzw. Position zu sprechen. Hieraus ergeben sich durch die veränderten Konstellationen erfahrungsgemäß oft neue Möglichkeiten für Sie.



The screenshot shows the Xing interface for 'Kontakt-Neuigkeiten'. At the top, there are navigation tabs: 'Übersicht', 'Profilbesucher', 'Mitglieder entdecken', 'Kontakt-Neuigkeiten' (which is selected and highlighted with a blue bar), and 'Vorteilsprogramm'. Below the tabs, the main heading is 'Kontakt-Neuigkeiten'. Underneath, there are two columns. The left column is titled 'Neues von Ihren Kontakten' and contains a list of categories: 'Neue Positionen' (highlighted with a yellow arrow), 'Neue Arbeitgeber', 'Neue Kontaktdaten', 'Nächste Geburtstage', and 'Vergangene Geburtstage'. The right column is titled 'Kontakte mit einer neuen Position' and shows 'Ergebnisse 1-10 von 653'. A single contact is displayed: a profile picture of Christoph Herzig, his name 'Christoph Herzig', and a blue checkmark indicating a new position. Below the name, there is a blurred text area and a link to 'Herzigs Position'.

3.3 Kontakte knüpfen

Nun komme ich zu einer besonderen Stärke von XING: Das Knüpfen von Kontakten mit anderen Mitgliedern. Nach einer Suche können Sie das Profil eines Mitglieds durch einen Klick auf den Namen öffnen. Dies kann wie folgt aussehen:



The screenshot shows a XING profile for Nicola Seliger-Föchter. At the top, there are navigation arrows and the name of the user viewing the profile, René Penselin. The profile itself features a profile picture of Nicola Seliger-Föchter, a 'PREMIUM' badge, and the text 'Aus- & Weiterbildungspädagoge', 'Kommunikationstrainerin', and 'Trainer Lounge Bautzen, Deutschland'. Below this, it says 'Unternehmerin'. To the right, there is a status 'Nicht auf Jobsuche, offen für Angebote' and two buttons: 'Nachricht schreiben' (yellow) and 'Kontaktdaten' (grey). Below the buttons, there are statistics: '316 Kontakte' and '99 Gemeinsamkeiten'. At the bottom, there is a quote: '„ Das Können liegt im Wollen.''

3.4 Erster Eindruck

Ein Blick auf „Profildetails“ kann sehr hilfreich sein. Hier erkennen Sie sofort, welche Ziele dieses Mitglied bei XING verfolgt und Sie haben gleichzeitig die wichtigsten Funktionen direkt nebeneinander. Auf diese Funktionen werden wir in den nächsten Kapiteln noch näher eingehen.

3.5 Verbindungs-Pfad

Im Verbindungs-Pfad erkennen Sie, durch welche Ihrer Kontakte Sie mit diesem Mitglied verbunden sind. In unserem Beispiel kennt René Penselin Herrn A. welcher wiederum Herrn B. Kennt.



. 38 Quelle: <http://www.xing.com>

Gemeinsame Kontakte: 29



[> Mehr](#)

Bestätigte Kontakte: 416



[> Mehr](#)




Zusätzlich wird Herr Penselin von XING auch darauf hingewiesen, dass es neben Herrn A. Noch andere Kontakte von Ihm gibt, die Herrn B. kennen. Dies sehen Sie unter „Gemeinsame Kontakte“.

3.6 Als Kontakt hinzufügen

Bevor Sie ein Mitglied als Kontakt hinzufügen, sollten Sie sich überlegen, welche Ziele Sie mit Ihrer XING-Mitgliedschaft verfolgen. Sie sollten sich überlegen, ob Sie alle Kontakte die Sie interessant finden oder nur Kontakte die Sie persönlich gut kennen, bestätigen. Hier stößt man auf unterschiedliche Philosophien in XING. Es gibt Mitglieder, die nur wenige aber dafür sehr persönliche Kontakte bestätigen und andere, die mehr als 1000 Kontakte in ihrer Liste führen.

Durch Klick auf den grünen Button „als Kontakt hinzufügen“ können Sie ein Mitglied als Kontakt hinzufügen.


Derzeit kein Interesse an Jobangeboten

-  Als Kontakt hinzufügen
-  Nachricht schreiben
-  Kontaktdaten

mehr 




Sie werden hier aufgefordert, eine Nachricht zur Kontaktaufnahme zu verfassen und festzulegen, welche Daten der Kontakt sehen darf. Mit der Vergabe von Kategorien (Stichwörter) für Ihre Kontakte wie z.B. geschäftlich oder privat, können Sie Ihre eigenen Kontakte organisieren. Die vergebenen Kategorien sind für die Kontakte selbst nicht sichtbar. Mehrere Kategorien werden mit Komma getrennt.

Diese Daten darf ~~Sie~~ ~~Private~~ sehen: 7/14

Ihre Datenfreigabe 




Organisation Ihrer Kontakte.

als Kontakt hinzufügen

- Geschäftliche Kontaktdaten
 - E-Mail, geschäftlich
info@wipec.de
 - Mobil, geschäftlich
 +49-176-84037324
 - Telefon, geschäftlich
 +49-351-8435841
 - Fax, geschäftlich
 +49-351-8435842
 - Adresse, geschäftlich
Kronenstraße 61
- Private Kontaktdaten
 - E-Mail, privat

3.7 Mitglied merken

Derzeit kein Interesse an Jobangeboten

-  Als Kontakt hinzufügen
-  Nachricht schreiben
-  Kontaktdaten

mehr ▾

- Empfehlen
- In eine Gruppe einladen
- Profil melden
- Datenfreigabe bearbeiten
- Mitglied merken
- Blockieren


Diese Funktion ist sehr hilfreich, um sich vielversprechende Personen zu merken. Oft gibt es Mitglieder, zu denen Sie noch keinen persönlichen Kontakt haben, diese aber nicht aus den Augen verlieren möchten. Hier können Sie sich diese Person mit der Funktion „Mitglied merken“ speichern und sich eine kleine Notiz anlegen, warum Sie sich dieses Mitglied gemerkt haben.

Mit dieser Funktion können Sie sich Mitglieder merken, ohne dass Sie sie zu den Kontakten hinzufügen.

3.8 Nachricht schreiben

Häufig gibt es einen Anlass für eine Kontaktaufnahme und Sie wollen eine Nachricht an das Mitglied senden. Mit der Funktion „Nachricht schreiben“ können Sie auf einfachem Weg Kontakt zu Mitgliedern aufnehmen. Ähnlich wie bei einer E-Mail geben Sie einen Betreff ein und verfassen Ihre Nachricht. Das angeschriebene Mitglied erhält diese Nachricht in seinem Posteingang. Diese Funktion ist nur für Premium-Mitglieder verfügbar. Achten Sie darauf, dass die Anzahl der Nachrichten an nicht bestätigte Mitglieder auf 20 pro Tag begrenzt ist. Nachrichten an bestätigte Kontakte sind unbegrenzt.

Nachricht schreiben




Und per E-Mail an ▾

Tipp

Und per E-Mail an

Ihr Betreff

Ihre Nachricht

 **Datei anhängen** (max. 100 MB)
 Sie können diesen Monat noch 1024 MB als Dateianhänge versenden.

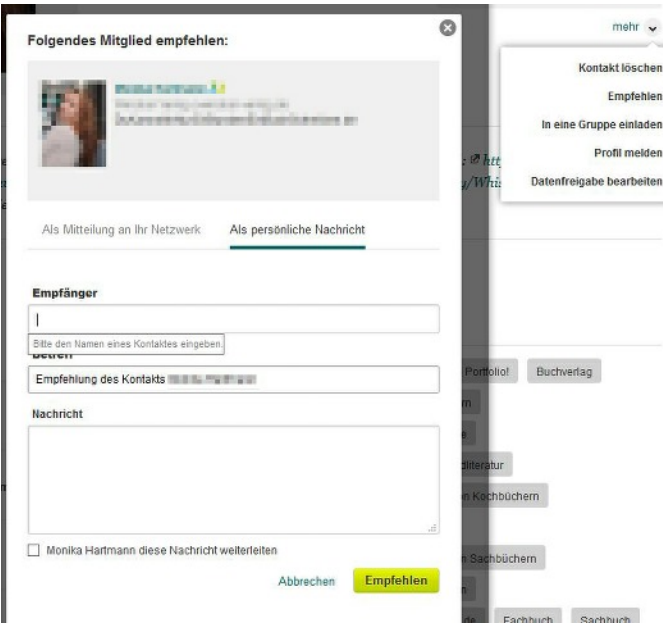
Bitte beachten Sie die Hinweise zum Versand von Nachrichten ⓘ

Abbrechen
Absenden

Häufig ist es hilfreich, sich bzw. anderen Personen (z. B. Nicht-Mitgliedern) die Nachricht zusätzlich per E-Mail zusenden zu lassen. Mehrere E-Mail-Adressen lassen sich einfach durch Komma trennen. So können Sie gleichzeitig mehreren Personen eine Nachricht senden.

3.9 Empfehlen

Mit der Funktion „Empfehlen“ bietet Ihnen XING die Möglichkeit, Ihre Kontakte anderen Mitgliedern vorzustellen. Sie können hier zwischen zwei verschiedenen Möglichkeiten wählen. Sie können diese person Ihrem gesamten Netzwerk empfehlen oder nur ausgewählten Personen.



3.10 Datenfreigabe bearbeiten

Die von Ihnen eingegebene Datenfreigabe lässt sich jederzeit verändern. Diese Einstellungen können Sie bei Ihrem jeweiligen Kontakt unter „mehr“ angeben. Wollen Sie Freigaben aufheben, löschen Sie das Häkchen, wollen Sie zusätzliche Informationen für dieses Mitglied freigeben, setzen Sie einfach ein Häkchen.



3.11 Profil melden

Richtige Daten sind die Basis, um XING erfolgreich nutzen zu können. Deshalb wird bei XING viel Wert auf richtige Daten, Datenschutz und Privatsphäre gelegt. Auffällige Profile können Sie unter Angabe von Gründen melden.

Derzeit kein Interesse an Jobangeboten



Nachricht schreiben



Kontaktdaten

mehr ▾

Kontakt löschen

Empfehlen

In eine Gruppe einladen

Profil melden

Datenfreigabe bearbeiten

riend: <http://bit.ly/Whi>

4 Mit Kontakten kommunizieren

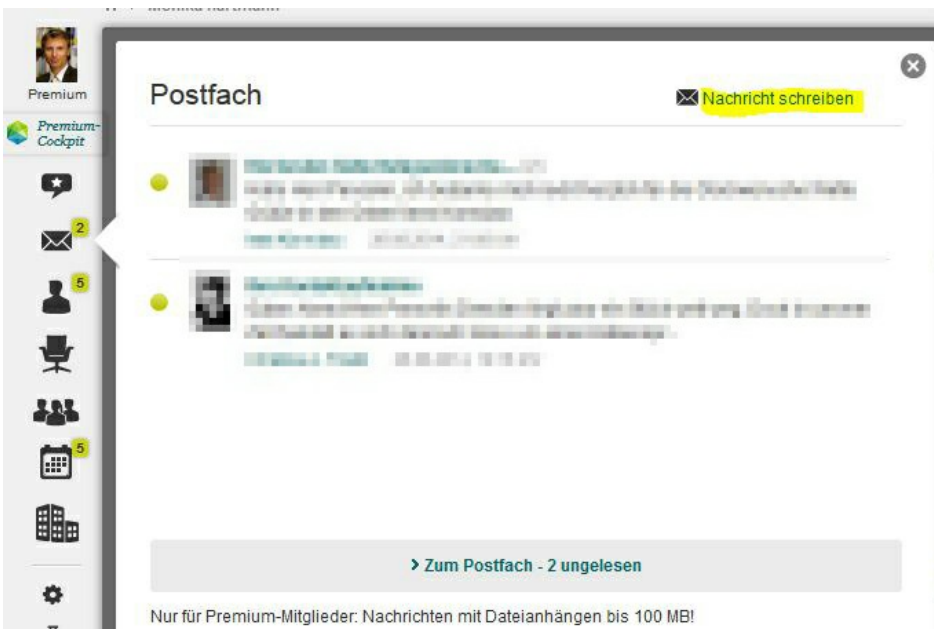
Es gibt in XING verschiedene Kommunikationswege. Nutzen Sie diese, um tiefgehendere Kontakte zu knüpfen.

4.1 Nachrichten

Die einfachste Form der Kommunikation ist der Nachrichtenversand. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, Nachrichten an bestätigte, aber auch an nicht bestätigte Kontakte zu senden.

4.1.1 Nachrichten schreiben

Klicken Sie hierfür einfach links in der Navigation auf das Briefsymbol und danach auf „Nachrichten schreiben“.



4.1.2 Postfach

Ihre privaten Nachrichten finden Sie ebenfalls unter dem Briefsymbol. Hier wird Ihnen die Anzahl neuer Nachrichten direkt angezeigt. In Ihrem Postfach sehen Sie alle Nachrichten

4.1.3 Nachrichten filtern

Sie können sich auch nur einen Teil Ihrer Nachrichten anzeigen lassen. Wenn Sie sich in Ihrem Postfach befinden, bietet Ihnen Xing rechts die Möglichkeit, nur die Nachrichten anzuzeigen, die Sie gesendet haben, die ungelesen sind oder Ihren gesamten Posteingang.

Nachrichten filtern

- Gesendete Nachrichten
- Ungelesene Nachrichten
- Posteingang

4.1.4 Suchfunktion in Nachrichten

Die Suchfunktion kann genutzt werden, um private Nachrichten (empfangene oder gesendete) schneller wieder zu finden. Die Suche über die Suchfunktion ist häufig schneller, als im Ordner „persönliche Nachrichten“ oder „Gesendet“ zu blättern. Im Reiter „Event-Benachrichtigungen“ und „Gruppen-Newsletter“ finden Sie Ihre Benachrichtigungen für Events bzw. Newsletter bereits sortiert.

4.2 Skype-Integration

Internet-Telefonie wird immer beliebter, deshalb kooperiert XING unter den vielen Anbietern mit Skype. Falls Sie Skype bereits nutzen, können Sie Skype in Ihr Profil integrieren und direkt eine Verbindung mit Skype herstellen.

Wie Sie hierzu vorgehen, haben wir bereits im Kapitel 2.5.4 „XING erfolgreich nutzen Einsteiger Handbuch Teil 1“ ausführlich beschrieben.

5 Kontakte

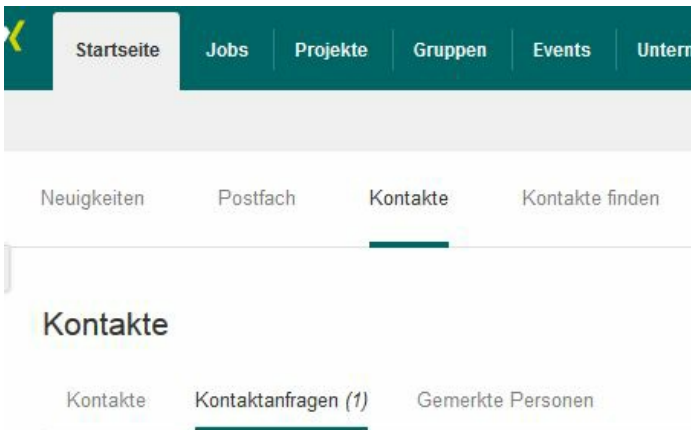
Alle Arten von Kontaktdaten werden über „Kontakte“ verwaltet.

5.1 Kontakte – Überblick

Die „Kontakte“ teilen sich in mehrere Bereiche auf: „Kontakte“, „Kontaktanfragen“, „gemerkte Personen“. Unter der Unterrubrik „Kontakte“ finden Sie alle Kontakte, mit denen Sie vernetzt sind. Alle Personen also, die Ihre Kontaktanfrage bestätigt haben oder die Sie bestätigt haben.

„Kontaktanfragen“ zeigt Ihnen neue Kontaktanfragen anderer Mitglieder an Sie, die Sie noch nicht beantwortet haben sowie Ihre gesendeten Anfragen, die noch unbestätigt sind.

„Gemerke Personen“ sind die Mitglieder, die Sie sich mit der Funktion „Mitglied merken“ erst einmal nur gemerkt haben.

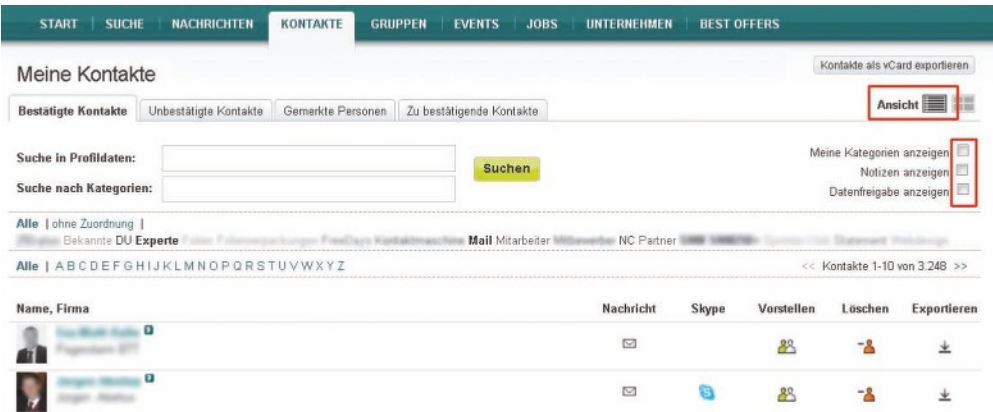


In „Kontakte“ gibt es zudem die Möglichkeit, bestimmte Kontakte durch die Suchfunktion schneller zu finden. Die Funktion befindet sich in der rechten Spalte.



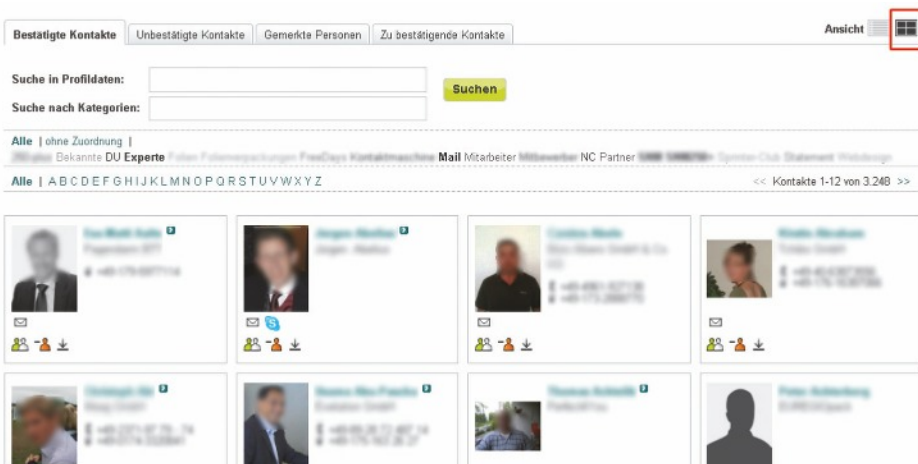
5.1.1 Listenansicht

Die Listenansicht ist eine von zwei möglichen Ansichten für die Darstellung Ihrer Kontakte. Über die Listenansicht können Sie schnell mit Kontakten arbeiten. Um persönliche „Kategorien“, hinterlegte „Notizen“ und die „Datenfreigabe“ für den einzelnen Kontakt auf einen Blick zu erkennen, muss diese Funktion durch einen Klick in das jeweilige Kästchen aktiviert werden.



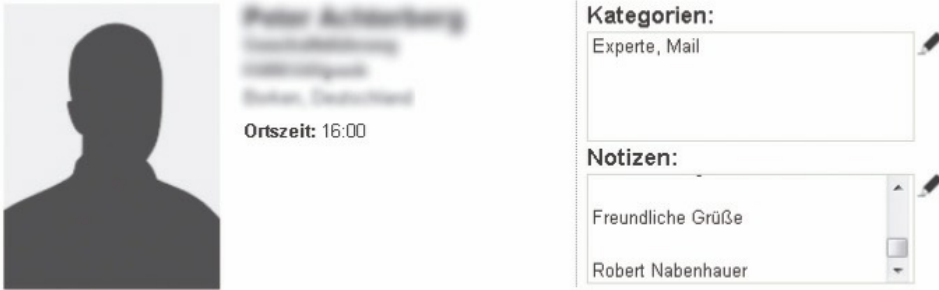
5.1.2 Kontakte – Fotoansicht

Die Fotoansicht stellt das Foto in den Vordergrund und zeigt daher weniger Detailinformationen an. Die Symbole für weitere Aktivitäten, wie z.B. „Nachricht schreiben“, Kontakte „Vorstellen“ oder die „vCard“ des Kontaktes herunterladen stehen Ihnen genauso wie in der Listenansicht zur Verfügung.



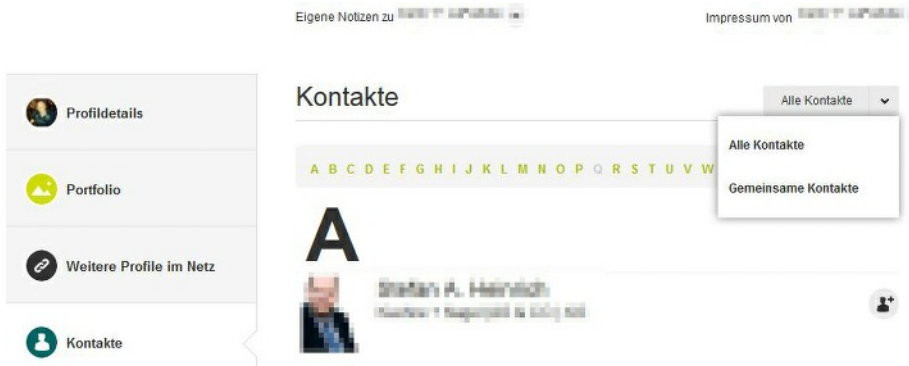
5.2 Kontaktprofil

Das Kontaktprofil öffnet sich durch einen Klick auf den Kontakt. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, bei Ihren Kontakten die persönlichen Kategorien zu ändern und zusätzlich eine Notiz zu hinterlegen.



5.2.1 Gemeinsame Kontakte

Es ist auch interessant zu sehen, über wie viele gemeinsame Kontakte Sie und das aufgerufene Mitglied verfügen, bzw. wie viele Kontakte das aufgerufene Mitglied bestätigt hat.



5.2.2 Gruppen



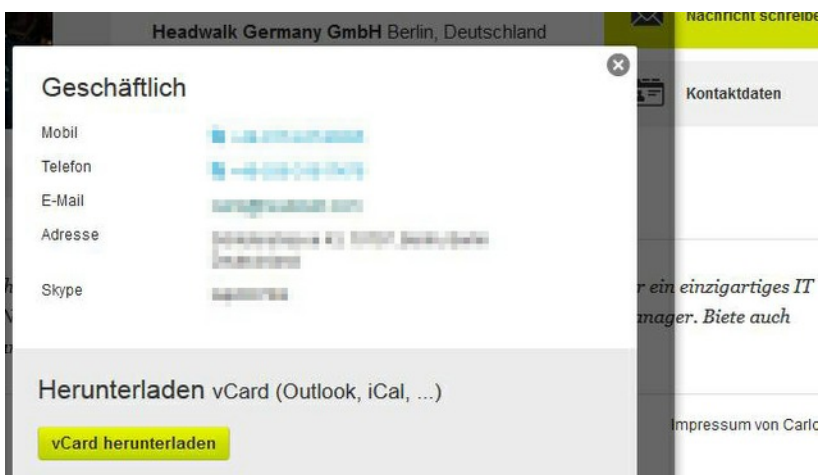
Im Bereich „Gruppenmoderationen“ bzw. „Gruppenmitgliedschaften“ können Sie erkennen, in welche Gruppen das Mitglied innerhalb von XING eingetreten und/oder ob Ihr Kontakt Moderator einer Gruppe ist. Mehr zum Thema Gruppen finden Sie unter Kapitel 6.

5.3 Mit dem Kontakt arbeiten

Wie schon erwähnt, können Sie über verschiedene Wege mit Ihren Kontakten arbeiten. Sie können „Nachrichten schreiben“, „Kontakte vorstellen“ und „Kontakte empfehlen“. Jetzt möchte ich Ihnen weitere Möglichkeiten zeigen, was Sie mit Ihren Kontakten machen können.

5.3.1 vCard herunterladen

Besonders nützlich ist es, die vCard eines Mitgliedes herunter zu laden. Diese Funktion finden Sie in Ihren jeweiligen Kontakten unter „Kontaktdaten“. Bei der vCard handelt es sich um eine Visitenkarte, die Sie z. B. in MS Outlook oder ähnlichen Kontaktmanagement-Lösungen speichern können.



5.3.2 Kontakt löschen

Wirklich löschen?

Beim Löschen des Kontakts wird Ihre Datenfreigabe automatisch entfernt.

mit Nachricht

Löschen

Abbrechen

x

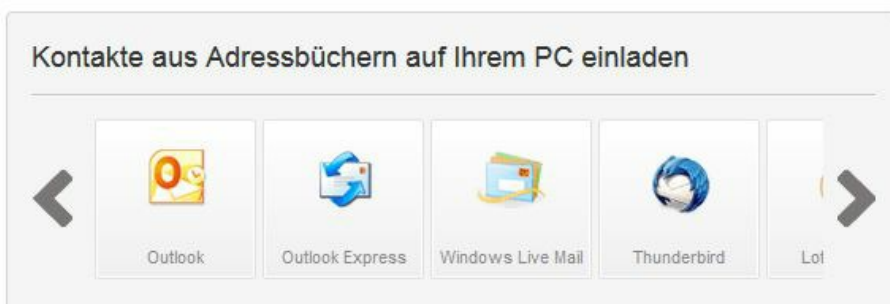
Sie können Kontakte natürlich auch wieder aus Ihrer bestätigten Kontaktliste löschen. Diese Funktion finden Sie in Ihren jeweiligen Kontakten (siehe Kapitel 5.1.2). Die Datenfreigaben werden dabei automatisch mit entfernt. Sie können wählen, ob Sie den Kontakt über die Löschung mit einer Nachricht informieren möchten oder nicht.

5.4 Kontakte einladen

Um Personen, die noch kein Mitglied sind in XING einzuladen, stehen Ihnen in XING mehrere Möglichkeiten zur Auswahl. Diese Funktionen finden Sie unter „Start“-> „Kontakte“ dann sehen Sie in der rechten Spalte die Einladungsmöglichkeiten.



Laden Sie andere Personen manuell per Mail durch die Eingabe von Vorname, Name und E-Mail-Adresse in das „Einladen per E-Mail“ Formular ein. Oder Sie gleichen Ihr Adressbuch (z.B. von Outlook) mit XING ab. XING unterstützt Sie bei der Einladung.



Selbstverständlich können Sie auch mit Daten aus Microsoft Excel-Listen und anderen Listen automatisch über XING einladen. Den aktuellen Status Ihrer Einladungen können Sie über den Navigationspunkt „Einladungsstatistik“ jederzeit verfolgen.

Ihre Einladungs-Statistik	
0	versendete Einladungen
0	angenommene Einladungen
0	kostenlose Premium-Monate gesammelt
7	angenommene Einladungen noch bis zum nächsten Premium-Monat
› Einladungsstatus überprüfen	

Übrigens: Für 7 erfolgreiche Anmeldungen bedankt sich XING mit einer kostenfreien Premium-Mitgliedschaft für einen Monat (Stand August 2014).

6 Gruppen

Gruppen bieten eine gute Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen, Erfahrungen zu teilen und neue Kontakte zu knüpfen.

6.1 Überblick

Unter „Ihre Gruppen“ werden zuerst die Gruppen angezeigt, die Sie moderieren und danach die Gruppen, in denen Sie Mitglied sind.

Übersicht

Ihre Gruppen

Gruppen finden

Ihre Gruppen



"Die cleversten Internet- und Online Marketing Strategien"

4.336 Mitglieder 749 Beiträge 481 Kommentare



1-2-3 effizienter und effektiver

38.609 Mitglieder 3.178 Beiträge 4.021 Kommentare



100partnerprogramme Affiliate-Marketing

1.708 Mitglieder 235 Beiträge 65 Kommentare

6.2 Gruppen finden



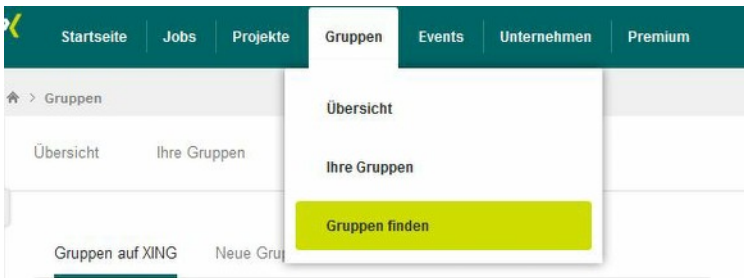
Suche

[Tipps für Ihre Suche](#)
[Erweiterte Suche](#)

[Mitglieder \(>10.000\)](#)
[Jobs \(903\)](#)
[Gruppen \(>10.000\)](#)
[Events \(769\)](#)
[Unternehmen \(5.113\)](#)

Sie suchen nach: (Suchauftrag anlegen)

Über die allgemeine Suchfunktion oben rechts ist es möglich, über Stichworte nach bestimmten Gruppen zu suchen. Hier können Sie angeben, wonach Sie suchen (Mitglieder, Gruppen, Jobs usw.). Ein anderer Weg Gruppen zu finden ist es, sich über die verschiedenen Kategorien direkt unter „Gruppen finden“ an diese heranzutasten.



Die Gruppen sind in verschiedene Kategorien wie z. B. Branchen, Events usw. aufgeteilt. Durch einen Klick auf eine dieser Kategorien erhalten Sie schnell Zugang zu allen Gruppen, die sich dahinter verbergen. Ein Blick auf die Gruppenanzahl lässt leicht erahnen, wie umfangreich die Themenbreite und -tiefe ist. Testen Sie es einfach selbst!

6.3 Mitglied einer Gruppe werden

Nachdem Sie eine entsprechende Gruppe ausgewählt haben, können Sie sich durch einen „Klick“ auf die Gruppe weiter informieren.

Gruppe	Kategorie	Sprache	Mitglieder
 Fotienverpackungen	Branchen	Deutsch	2.191

Um Mitglied in einer Gruppe zu werden, müssen Sie nur den Button „Mitglied werden“ anklicken. Je nach Einstellungen der Gruppe ist der Beitritt freischaltungspflichtig oder nicht. Ist der Beitritt in die Gruppe freischaltungspflichtig, werden Sie aufgefordert, eine kurze Beitrittsbegründung zu verfassen.

Sie suchten nach:

Kategorie: Events

Ergebnisse 1-10 von 2.131

Sortieren: Mitglieder-Anzahl Ansicht:



Deutsche Anlegermesse

Kategorie: Events
18.717 Mitglieder



Hamburg Connection - "Connect in the real world"

Kategorie: Events
13.069 Mitglieder



Sie sollten sich zuerst mit einer neuen Gruppe vertraut machen, bevor Sie dort aktiv werden.

Informieren Sie sich zunächst durch das Lesen der Startseite und die verschiedenen Foren über diese Gruppe. Foren sind Themen-Bäume, zu denen Artikel erstellt werden. Meistens finden Sie ein Forum zur Vorstellung der Mitglieder bzw. mit Richtlinien, die innerhalb der Gruppe gelten.

6.5 Artikel beantworten

Um auf den Artikel eines anderen Mitglieds zu antworten, können Sie die Antwortfunktion verwenden. Damit Sie über den weiteren Verlauf in diesem Artikelbaum informiert bleiben, können Sie sich über „Antworten“ oder „neue Artikel per E-Mail“ informieren lassen.

Startseite Foren Mitgliedersuche Verwaltung Einstellungen

Betreff

Re: Social Networks in Deutschland

Die Spracheinstellung dieses Forums ist Deutsch. Bitte achten Sie darauf, dass Ihr Artikel in dieser Sprache verfasst ist.

Text

Zitat einfügen

Benachrichtigung per E-Mail

- keine
- bei Antwort auf diesen Artikel
- bei neuen Artikeln in diesem Artikelbaum


Absenden


Vorschau


Abbrechen

6.6 Beitrag schreiben

Beiträge **Über diese Gruppe** Events Gruppen-Mitglieder

 **Schreiben Sie einen Beitrag**

Beitrag schreiben 

Beiträge aus allen Foren 

Sobald Sie Mitglied einer Gruppe sind, können Sie dort jederzeit einen Beitrag schreiben.

6.7 Mitgliedersuche

Bei der Mitgliedersuche können Sie die Suche nach „alle Gruppenmitglieder“ oder „meine Kontakte“ eingrenzen.



6.8 Mitgliedschaft beenden

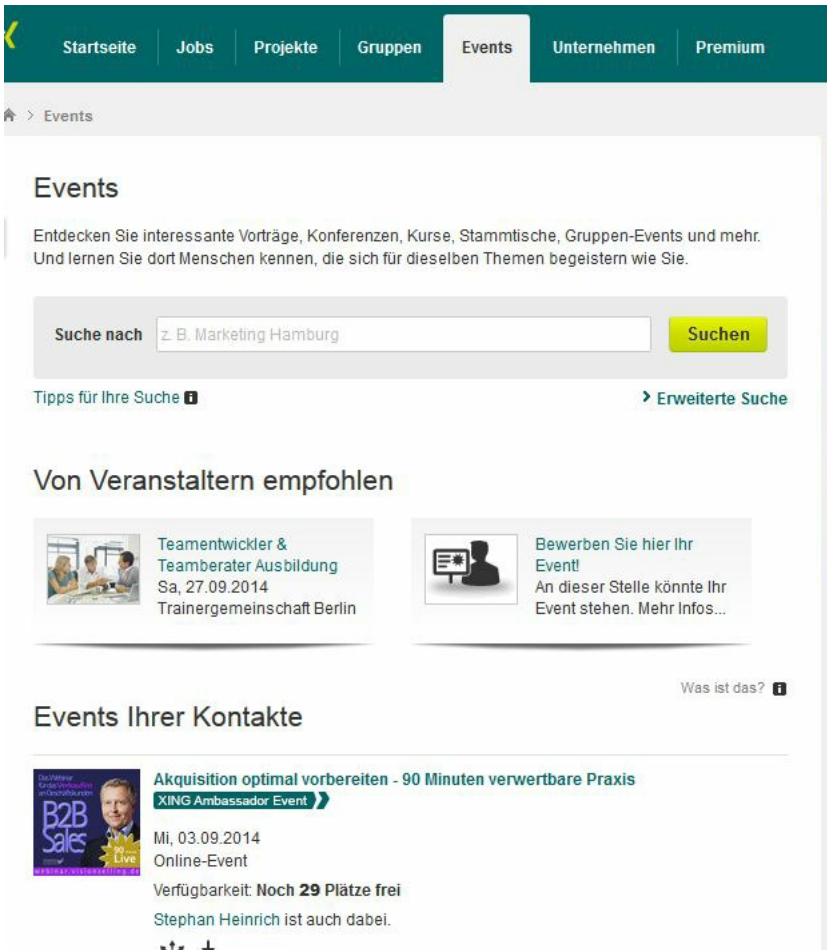
Eine Mitgliedschaft lässt sich jederzeit wieder durch Klick auf „Gruppe verlassen“ unter dem Menüpunkt „Mehr“ aufheben.



7 Events

In XING haben Sie die Möglichkeit, Events anzulegen bzw. zu verwalten. Sie können private Events anlegen, die nur für Sie sichtbar sind, aber auch öffentliche Events, zu denen Sie andere Mitglieder einladen. Hier unterstützt Sie XING sogar beim Teilnehmer-Management. Dazu möchten wir Ihnen die Funktionen im Folgenden etwas genauer zeigen.

7.1 Überblick – Alle Events



The screenshot shows the XING Events page. At the top is a navigation bar with tabs for Startseite, Jobs, Projekte, Gruppen, Events (selected), Unternehmen, and Premium. Below the navigation bar is a breadcrumb trail: > Events. The main heading is "Events", followed by a descriptive paragraph: "Entdecken Sie interessante Vorträge, Konferenzen, Kurse, Stammtische, Gruppen-Events und mehr. Und lernen Sie dort Menschen kennen, die sich für dieselben Themen begeistern wie Sie." Below this is a search bar with the text "Suche nach z. B. Marketing Hamburg" and a yellow "Suchen" button. Under the search bar are links for "Tipps für Ihre Suche" and "Erweiterte Suche". The section "Von Veranstaltern empfohlen" contains two event cards. The first card is for "Teamentwickler & Teamberater Ausbildung" on "Sa, 27.09.2014" by "Trainergemeinschaft Berlin", with a small image of people in a meeting. The second card is titled "Bewerben Sie hier Ihr Event!" and says "An dieser Stelle könnte Ihr Event stehen. Mehr Infos...". Below this is a link "Was ist das?". The section "Events Ihrer Kontakte" features a card for "Akquisition optimal vorbereiten - 90 Minuten verwertbare Praxis" by "XING Ambassador Event" on "Mi, 03.09.2014". It is an "Online-Event" with "Noch 29 Plätze frei" and lists "Stephan Heinrich" as a participant. There are icons for sharing and a dropdown arrow.

7.2 Event anlegen

Beim Anlegen eines neuen Events können Sie wählen, wer das Event sehen darf („erweiterte Einstellungen“):

- Alle
- Nur Xing-Mitglieder
- Nur eingeladene Personen

Event organisieren

Was?*



Beschreibung  HTML

Bild hochladen 

 Art des Events | [Sprache](#)

Wann?*
 Endzeitpunkt | [Anmeldeschluss](#)

Wo? Veranstaltungsort Online (z. B. Video-Seminar)

Name / Bezeichnung*




Straße, Hausnr.

PLZ, Ort*

Land

Bundesland

Erweiterte Einstellungen

Wer darf das Event sehen?
 Alle (öffentliches Event) 
 Nur XING-Mitglieder 
 Nur eingeladene Personen 

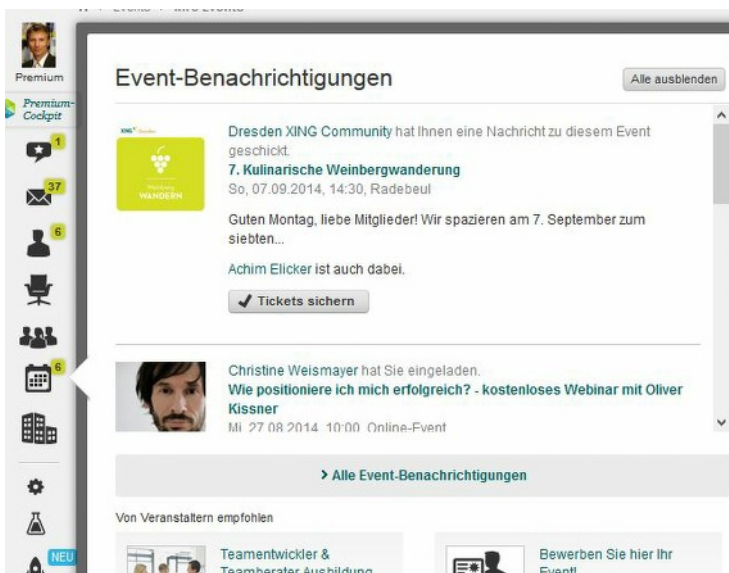
Nachdem Sie den Typ des Events ausgewählt haben, können Sie weitere Angaben zum Event eingeben. Textfelder mit einem Sternchen (*) müssen ausgefüllt werden.

Sind alle wichtigen Angaben eingetragen, können Sie das Event anlegen und Gäste einladen. Nachdem Ihre Einladung verschickt wurde, erhalten Ihre Gäste eine Mail, in welcher sie um eine Antwort zur Eventteilnahme gebeten werden.

Die Übersicht der Antworten finden Sie bei Ihrem Event in Ihrem Profil.

7.3 Event-Benachrichtigungen

Unter „Event-Benachrichtigungen“ befindet sich eine Übersicht aller Events, zu denen Sie eingeladen wurden. Sie sehen den Titel, das Datum, den Veranstalter, die Teilnehmer, die Optionen und den Status der Eventteilnehmer.



Im Reiter „Alle Events“ können Sie sich alle Events ansehen - auch die bereits stattgefundenen.

7.3.1 Termine anschauen

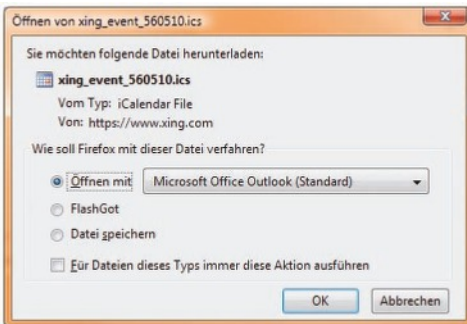
Durch Klick auf einen Termin erhalten Sie weitere Informationen und können der jeweiligen Veranstaltung zusagen bzw. absagen.

Sind Sie dabei?

 Im Kalender speichern  Empfehlen

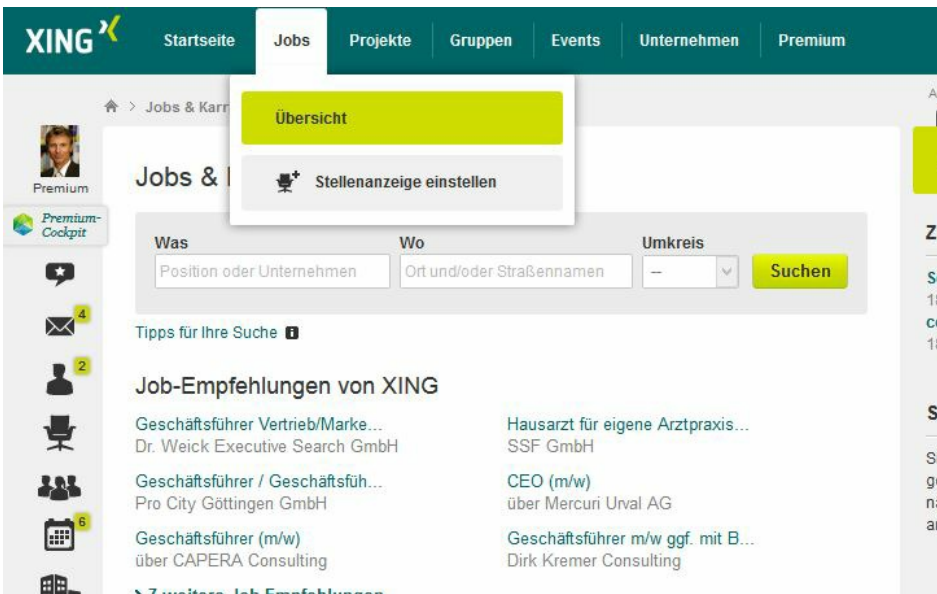
7.3.2 Termine nach Outlook exportieren

Sie können einen Termin in Ihr Outlook exportieren. Hierbei werden alle eingetragenen Informationen übertragen, und Sie sehen den Termin sofort in Ihrem Kalender.



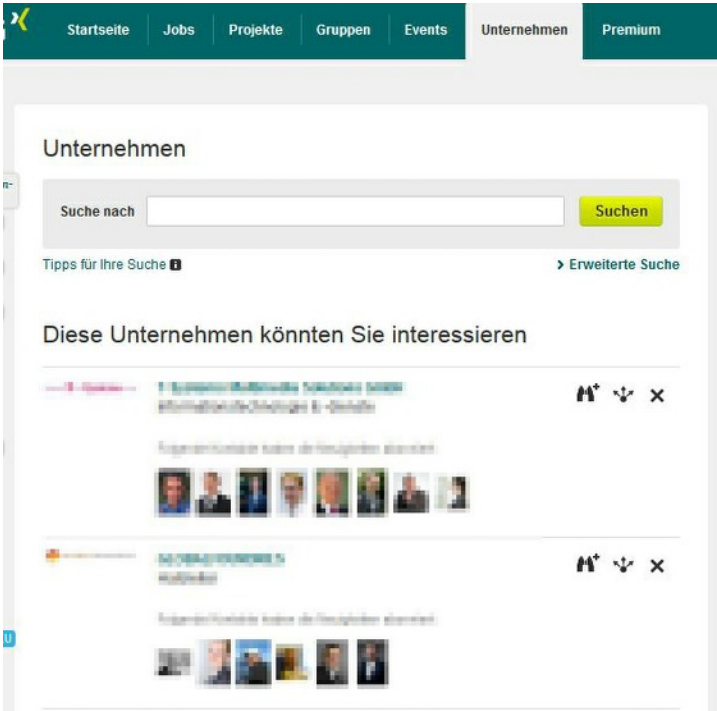
8 Jobs

Unter „Jobs“ erhalten Sie auf Wunsch Job-Angebote, die zu Ihrem Profil passen. Sie können Jobs suchen, einstellen und verwalten. In naher Zukunft soll das Angebot um Dienstleistungen und Immobilien erweitert werden.



9 Unternehmen

Diese Funktion hilft Ihnen, Unternehmen anhand von Name, Branche und Region zu finden und zu kontaktieren. Es kann mit Stichwörtern nach Unternehmen gesucht werden oder ganz gezielt durch das Ausfüllen der Textfelder.



Durch einen Klick auf „Suchen“ wird die Suche gestartet.

Suchergebnisse





Sie suchten nach:

Stichwörter: wipec

Ein Ergebnis

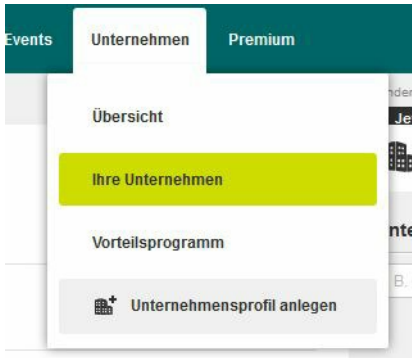
Beste Ergebnisse zuerst

Ansicht:  

Suchergebnis

 **WiPeC - Werteinstitut für Persönlichkeitstraining und Coaching**
01129 Dresden
Deutschland

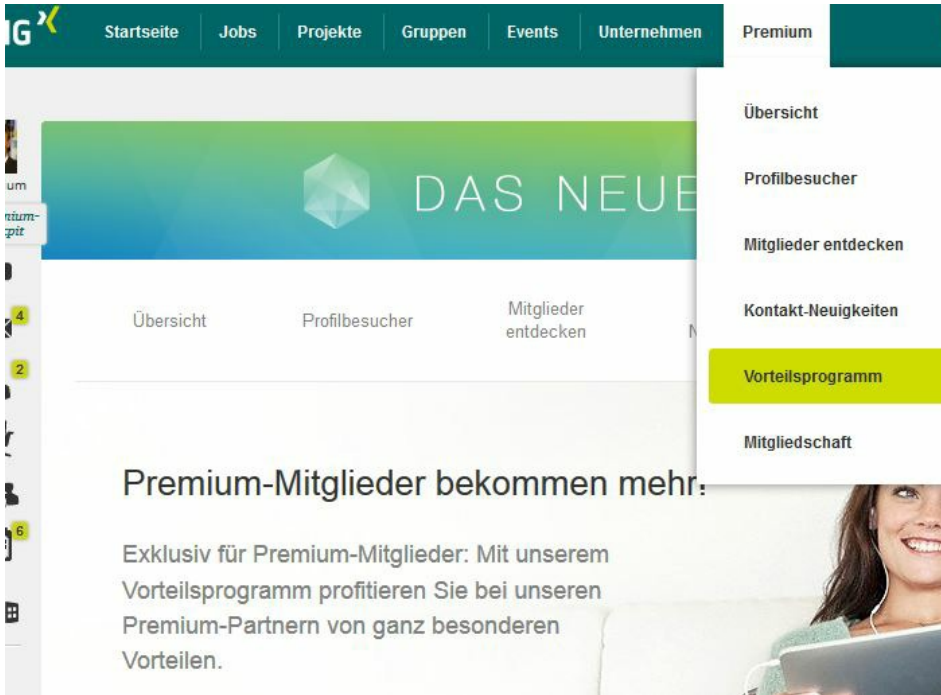
Land
 Alle
 Deutsch



Mit einem Klick auf „Ihre Unternehmen“ in der Menüleiste finden Sie Ihr Unternehmensprofil sowie Ihre Mitarbeiter. Sollte Ihr Unternehmen nicht angezeigt werden, bietet XING Ihnen die Möglichkeit, ein Profil anzufordern.

10 Vorteilsprogramm

Hier finden Sie interessante Zusatzleistungen exklusiv für Premium-Mitglieder. Schauen Sie einfach mal rein. Die vielen interessanten Angebote und Vergünstigungen lohnen sich.



11 Weitere Funktionen

Zusätzlich gibt es folgende hilfreiche Funktionen:



11.1 Ausloggen

Wenn Sie die XING-Plattform verlassen wollen, klicken Sie bitte auf „Ausloggen“. So stellen Sie sicher, dass niemand an Ihrem Rechner mit Ihren Benutzerdaten über XING kommuniziert.

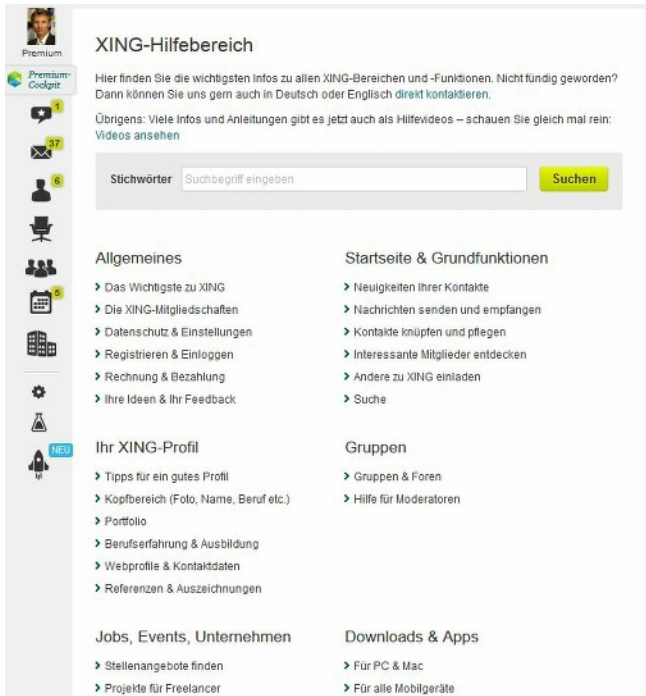


Abb. 95 Quelle: <http://www.xing.com>

11.2 Die Hilfe-Funktion



11.2.1 Überblick - Hilfebereich



XING-Hilfebereich

Hier finden Sie die wichtigsten Infos zu allen XING-Bereichen und -Funktionen. Nicht fündig geworden? Dann können Sie uns gern auch in Deutsch oder Englisch **direkt kontaktieren**.

Übrigens: Viele Infos und Anleitungen gibt es jetzt auch als **Hilfевideos** – schauen Sie gleich mal rein: [Videos ansehen](#)

Stichwörter: [Suchen](#)

- Allgemeines**
 - › Das Wichtigste zu XING
 - › Die XING-Mitgliedschaften
 - › Datenschutz & Einstellungen
 - › Registrieren & Einloggen
 - › Rechnung & Bezahlung
 - › Ihre Ideen & Ihr Feedback
- Ihr XING-Profil**
 - › Tipps für ein gutes Profil
 - › Kopfbereich (Foto, Name, Beruf etc.)
 - › Portfoliо
 - › Berufserfahrung & Ausbildung
 - › Webprofile & Kontaktdaten
 - › Referenzen & Auszeichnungen
- Jobs, Events, Unternehmen**
 - › Stellenangebote finden
 - › Projekte für Freelancer
- Startseite & Grundfunktionen**
 - › Neuigkeiten Ihrer Kontakte
 - › Nachrichten senden und empfangen
 - › Kontakte knüpfen und pflegen
 - › Interessante Mitglieder entdecken
 - › Andere zu XING einladen
 - › Suche
- Gruppen**
 - › Gruppen & Foren
 - › Hilfe für Moderatoren
- Downloads & Apps**
 - › Für PC & Mac
 - › Für alle Mobilgeräte

11.2.2 Hilfe und FAQ

Hier steht alles Wissenswerte über die XING Plattform und die Lösung für viele Unsicherheiten und Probleme.

Die häufigsten Fragen

- › Welche Mitgliedschaftsformen gibt es?
- › Sichtbarkeit eigener Daten (Profil, Kontaktliste, Kontaktdaten) für andere
- › Welche Begriffe sollten vermieden werden?
- › Ich habe meine Zugangsdaten vergessen – was kann ich tun?
- › Was erhöht meine Chance, gefunden zu werden?

Kontaktieren Sie uns:

- › E-Mail
- › Fax
- › Anschrift

Ihr Feedback an uns

Helfen Sie uns, XING für Sie noch besser zu machen: Wir sind gespannt auf Ihre Anregungen.

- › [Ideen mit anderen diskutieren](#)

Wie man XING effizient nutzt

Erfahren Sie direkt von Experten, wie Sie XING erfolgreicher nutzen und welche wertvollen Funktionen wirklich in dieser Plattform stecken.

- › [Zu den offiziellen XING-Seminaren](#)

11.3 Kontakt – Anfrage an den Support

Kontaktieren Sie uns:

- › E-Mail
- › Fax
- › Anschrift

Sie können das Xing-Team bei Fragen per eMail, Fax oder postalisch erreichen. Dazu klicken Sie einfach die entsprechende Variante an und erhalten weitere Informationen.

12 Über WiPeC

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.



Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.

Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0

Elisabeth & René Penselin