

LinkedIn Lead Generator (LLG)



Wir unterstützen Unternehmen in der digitalen Neukundengewinnung. Dabei greifen wir auf eigens entwickelte Tools und jahrelange Erfahrung im Vertrieb zurück. Dadurch stellen wir eine Automatisierung des Leadprozesses für unsere Kunden sicher und erreichen reproduzierbare Ergebnisse.



Lead Generator für LinkedIn

Dieser erweitert dein Netzwerk vollautomatisch in genau Ihrer Zielgruppe. Ihre Marke etablieren Sie in weiterer Folge durch gezielte Postings.

Mit mehr als 560 Millionen Nutzern weltweit ist LinkedIn zu einem sehr wertvollen Vertriebsinstrument geworden. Wenn Sie zum Beispiel Elektronik-Produkte vertreiben, sollten Sie sich mit möglichst vielen Maschinenbauern verbinden, da diese potentielle Kunden sind. Ihr Vorteil: Ab dem Zeitpunkt der Vernetzung sehen alle Maschinenbauer Ihre Posts in ihrem persönlichen Feed! Ihre Reichweite erhöht sich schlagartig!

Durch diese Postings beginnen Sie Ihre eigene Marke zu etablieren. Im vorliegenden Beispiel nehmen also Maschinenbauer Ihre Elektronik-Komponenten in ihrem LinkedIn Feed laufend wahr und beurteilen diese. Ein Bild Ihrer Marke entsteht in deren Köpfen!

Marke aufbauen mit einem Ziel vor Augen: Positionieren Sie sich als Experte in Ihrem Fach

Absicht ist es jedoch, nicht nur irgendwie wahrgenommen zu werden, sondern hervorstechen, aufzufallen und sich vor Ihrer Followerschaft als Experte in Ihrem Bereich zu positionieren. Der Transport eines positiv besetzten Images von Produkten im LinkedIn Feed und damit einhergehend Ihre gezielte Markenbildung ist sehr viel wichtiger als manche Unternehmen glauben wollen. Gerade viele Start-ups glauben, dass sich nur große Konzerne und global agierende Unternehmen mit dem Thema „Marke aufbauen“ beschäftigen müssen. Aber das stimmt nicht. Auch kleine Unternehmen und Gründer dürfen die Markenbildung nicht dem Zufall überlassen.

Das Interessante dabei ist, wenn man eine Marke aufbauen will, dass der Wert dieser hauptsächlich vom Betrachter bestimmt wird. Als Unternehmer hat man jedoch zum Glück die Möglichkeit, das Bewusstsein auf die eigene Marke zu lenken. Wer die Zielgruppe einmal richtig definiert hat und kontinuierlich erweitert, zeigt seine Inhalte im Feed den richtigen Personen und der Markenaufbau kann stattfinden.

Dabei nehmen Sie Personen die sich mit Ihnen vernetzt haben und dadurch Ihren Feed beobachten nach einiger Zeit als Experte auf Ihrem Gebiet wahr.

Warum Netzwerk erweitern auch wenn das Geschäft gerade super läuft?

Klar ist eines: Ihr Netzwerk kann Ihnen keiner nehmen. Ihre aktuellen Kunden leider schon. Darum ist es sehr ratsam, Ihr Netzwerk kontinuierlich auch in erfolgreichen Zeiten aufzubauen und zu erweitern. Ohne Druck geht alles leichter! Ganz stressfrei!

Sie möchten in Zukunft neue Produkte launchen oder mit Ihrem Unternehmen expandieren? Perfekt! Dann erweitern Sie Ihr internationales Netzwerk doch schon jetzt und profitieren von Ihrem Netzwerk in der Zukunft. Es ist ein schönes Gefühl Marktfeedback zu einem neuen Produkt frühzeitig einholen zu können. Dafür benötigen Sie allerdings vorher Ihr Netzwerk um dieses zu einem späteren Zeitpunkt befragen zu können.

Ein bekanntes Sprichwort besagt:

“Was der Mensch jetzt sät, das wird er später ernten!”

Verkaufen können Sie im zweiten Schritt

Nichtsdestotrotz können Sie Ihr Netzwerk später auch zum Direktverkauf nutzen. Mit dem LLG können Sie jede Zielgruppe auf LinkedIn automatisiert anschreiben. Mit ganz persönlichen Nachrichten direkt von Ihrem Profil — als ob Sie selber schreiben würden!

Dabei arbeitet der LLG im 2 Stufen Prozess: In einem ersten Schritt senden wir für Sie Vernetzungsanfragen inklusive einer personalisierten 300 Zeichen Nachricht an Ihre Zielgruppe aus. Wenn eine Person Ihre Anfrage annimmt, schicken wir automatisch eine zweite personalisierte Follow-up Nachricht aus.

In Ihrem Nachrichten-Postfach auf LinkedIn behalten Sie allerdings nur jene Nachrichten, auf die auch wirklich jemand geantwortet hat! Alle anderen Nachrichten werden von uns automatisch archiviert. Wenn jemand Ihre Vernetzungsanfrage erst gar nicht annimmt, wird diese Anfrage automatisch zurückgezogen. Sie schreiben also nur mit jenen Personen, die sich auch wirklich für Ihr Produkt interessieren!

Unsere Experten sind ständig mit Ihnen im Austausch. Wir legen Strategie & Nachrichten zu Beginn gemeinsam fest und bleiben darüber hinaus jede Woche im Austausch: Eine Kampagne funktioniert dann perfekt, wenn sie laufend auf Gegebenheiten angepasst wird!

Ist der Lead Generator für LinkedIn für Sie relevant?

1 Wer ist meine Zielgruppe

Die wichtigste Frage gleich vorne weg: Welchen Personen wollen Sie überhaupt von Ihrem Produkt erzählen? Wen wollen Sie erreichen? Sind es Lehrer, Vertriebsmitarbeiter oder Sales-Manager? Sollten Sie sich bei dieser Frage schwer tun, helfen wir Ihnen gerne Ihre Zielgruppe zu definieren.

Wichtig zu wissen ist, dass LinkedIn ein soziales Business-Netzwerk für Geschäftskontakte ist. Es ist also zum Beispiel definitiv leichter Vertriebsmitarbeiter über LinkedIn zu kontaktieren als Lehrer. Für diese Zielgruppe (Lehrer) würden wir Ihnen andere Kanäle empfehlen.

Achtung: Sollte es Unternehmen oder Personen geben die Sie unter keinen Umständen anschreiben möchten, teilen Sie uns das bitte mit! Diese Zielgruppe kann der LLG exkludieren (Blacklist).

2 Wie groß ist meine Zielgruppe

Eine wichtige Frage ist die Größe Ihrer Zielgruppe: Möchten Sie eine kleine Gruppe an Menschen erreichen, z.B. alle Firmenbesitzer in einem kleinen Ort mit einer bestimmter Postleitzahl oder aber möchten Sie eine große Gruppe an Menschen erreichen, z.B. alle Marketing-Leiter aus Unternehmen in ganz Österreich? Da wir 50 Personen in Ihrer gewählten Zielgruppe pro Tag für Sie anschreiben, hat der LLG besondere Relevanz wenn Sie eine sehr große Zielgruppe erreichen möchten. Wenn Ihre Zielgruppe nur 100 Leute enthält, hätte der LLG bereits in zwei Tagen seine Aufgabe erledigt. Der LLG ist also für große Zielgruppen ausgelegt.

3 Hat mein Produkt die richtige Marge

Der LLG bringt Ihnen zwischen 3–5 Neukunden im Monat. Bedenken Sie also, dass Sie mit einem Kunden genug Geld verdienen müssen, dass sich der LLG für Sie auch rechnet. Wenn Sie zum Beispiel nur 20 € mit einem Kunden verdienen und Sie im Monat 3–5 Kunden über den LLG generieren, rechnet sich der LLG nicht.



4 Wieviel Zeit benötigen Sie für Ihr LinkedIn Postfach

Wie oben beschrieben, arbeitet der LLG im 2 Stufen Prozess: In einem ersten Schritt senden wir für Sie Vernetzungsanfragen inklusive einer personalisierten 300 Zeichen Nachricht an Ihre Zielgruppe aus. Wenn eine Person Ihre Anfrage annimmt, schicken wir automatisch eine personalisierte Follow-up Nachricht aus.

In Ihrem Nachrichtenverlauf erhalten Sie allerdings nur jene Nachrichten, auf die jemand auch wirklich geantwortet hat. Alle anderen Nachrichten werden von uns automatisch archiviert. Wenn jemand die Vernetzungsanfrage erst gar nicht annimmt, wird diese Anfragen automatisch zurückgezogen.

Wichtig: Alle Nachrichten die Sie also in Ihrem Postfach vorfinden, müssen Sie selbst beantworten. Hier empfehlen wir eine möglichst rasche Antwort auf die Anfragen Ihrer Interessenten. Stellen Sie also sicher, dass Sie sich Zeit für Ihr Postfach nehmen (ca. 5-10 Min am Tag reichen vollkommen).

Welche Performance liefert der LLG?

Obwohl die Annahmerate von Branche zu Branche variiert, messen wir im Durchschnitt folgende Werte: Ca. 20–30% nehmen die Vernetzungsanfrage sofort an, davon antworten 30 % - 40 % der Personen auf eine persönliche Nachricht. Im Vergleich zu anderen Social Media Plattformen schneidet LinkedIn besonders gut ab.

Wie gut muss Ihre Homepage aussehen?

Interessanterweise entscheidet die Homepage nicht über Sieg oder Niederlage. Das Geheimnis liegt in der persönlichen Ansprache: Hier macht es Sinn ein persönliches Telefonat oder einen Präsentationstermin direkt über den Messenger zu vereinbaren. Sobald der persönliche Kontakt hergestellt ist, sinkt für den Interessenten die Hemmschwelle ein Produkt zu kaufen.

Wie läuft der Set-up Prozess ab?

Der strategische Set-up Call hat vier Ziele:

- 1 Wir legen gemeinsam Ihre gewünschte Zielgruppe fest. Beispiel: Sie möchten alle Geschäftsführer und CEOs in der IT Branche anschreiben
- 2 Wir legen gemeinsam Ihre gewünschten Standorte fest. Beispiel: Sie möchten Ihre im ersten Punkt festgelegte Zielgruppe nur in Österreich, Deutschland und der Schweiz anschreiben.
- 3 Wir legen gemeinsam Ihre gewünschten Nachrichten fest, die der LLG ab dann täglich versenden wird. Wir definieren mit Ihnen eine "Connect Nachricht" und eine "Follow-up Nachricht".
- 4 Wir legen ein gemeinsames Passwort für die Zeit unserer Zusammenarbeit fest. Dieses können Sie jederzeit ändern. Wir haben dann keinen Zugriff mehr auf Ihr Konto.

Zielgruppen und Standorte — Ihre einfache Suche auf LinkedIn.

Der einfachste Weg zur Suche Ihrer Zielgruppe und Ihrer Standorte, ist eine einfache LinkedIn Suche. Diese können Sie direkt von Ihrem Profil aus machen (es ist kein Business Profil oder dergleichen nötig!).

Geben Sie in die Suche links oben Ihre gewünschte Zielgruppe ein. Mit dem Wort OR (in Großbuchstaben) können sie LinkedIn sagen, dass Personen die Sie suchen sowohl die eine als auch die andere Eigenschaft haben dürfen. In dem Beispiel (links) werden also sowohl Geschäftsführer als auch CEOs gefunden. Sollte die gewünschte Bezeichnung allerdings aus zwei Wörtern bestehen, müssen Sie diese unter Hochkomma schreiben. Beispiel: Geschäftsführer OR CEO OR "Marketing Leiter".

Sie sehen jetzt in diesem Beispiel beinahe 11 Mio. Menschen (10.895.804 Treffer) in Ihrer Suche, die Geschäftsführer oder CEO sind. Weil Sie diese auf Ihre relevanten Standorte und Branchen reduzieren wollen klicken Sie auf "Alle Filter". Hier können Sie zusätzlich Ihre Standorte und Ihre gewünschte Branche festlegen und anschließend auf "Anwenden" klicken. Nun sehen Sie wirklich nur all Ihre relevanten Personen aufgelistet.

Durch Ihre Suche hat sich oben in Ihrem Browser in der Suchleiste mittlerweile die URL verlängert. Es steht jetzt nicht mehr nur wie zu Beginn www.linkedin.com geschrieben, sondern ein weitaus längerer Link:

[https://www.linkedin.com/search/results/people/?facetGeoRegion=%5B%22ch%3A0%22%2C%22de%3A0%22%2C%22at%3A0%22%5D&facetIndustry=%5B%2215%22%5D&keywords=Geschäftsführer%20OR%20CEO&origin=FACETED_SEARCH](https://www.linkedin.com/search/results/people/?facetGeoRegion=%5B%22ch%3A0%22%2C%22de%3A0%22%2C%22at%3A0%22%5D&facetIndustry=%5B%2215%22%5D&keywords=Gesch%C3%A4ftsf%C3%BChrer%20OR%20CEO&origin=FACETED_SEARCH)

Diesen benötigt der LLG um zu wissen, an welche Personen Ihre Nachrichten verschickt werden sollen. Sie können diesen einfach kopieren und unserem Team mitteilen.

Wichtig: Es kann vorkommen, dass Sie weitere Filter benötigen, die Sie über die einfache LinkedIn Suche nicht finden können, Beispiel: Was, wenn Sie nur Unternehmen anschreiben wollen, die weniger als 200 MitarbeiterInnen haben? In diesem Fall empfehlen wir den LinkedIn Sales Navigator. Dieser bietet erweiterte Filtermöglichkeiten.

Nachricht einmal verfassen — der LinkedIn Lead Generator versendet.

Wir verfassen gemeinsam Ihre gewünschten Nachrichten, die der LLG ab dann täglich von Ihrem LinkedIn Profil aus an Ihre Zielgruppe innerhalb der gewünschten Standorte versendet. Dabei legen wir eine "Connect Nachricht" und eine "Follow-up Nachricht" mit Ihnen gemeinsam fest. Ganz wichtig ist dabei, dass diese Nachrichten komplett "persönlich" geschrieben sind. Es soll hier keine direkte Werbung stattfinden. Wir stehen Ihnen bei der Formulierung dieser Nachrichten mit unserer Expertise zur Seite. Da wir viele Kunden betreuen, wissen wir aus Erfahrung, welche Nachrichten gut performen.

Wichtig: Der LLG umfasst eine geschlechterspezifische Ansprache!

Connect Nachricht:

Diese muss sehr "persönlich" formuliert sein und soll zum Ziel haben, dass die Person Ihre Vernetzungsanfrage erst einmal annimmt. Sie darf 300 Zeichen lang sein.

Follow-up Nachricht:

Sobald die Person sich mit Ihnen connected hat, aber auf die erste Nachricht nicht geantwortet hat, schickt der LLG automatisch eine weitere Nachricht aus. Diese soll zum Ziel haben, dass die Person an die erste Nachricht erinnert wird. Häufig antworten Personen die Interesse an Ihrem Produkt haben spätestens bei dieser Nachricht.

Nur Nachrichten von Personen die Interesse an Ihrem Produkt haben

Wenn Personen Ihre Vernetzungsanfrage nicht annehmen, werden diese Anfragen vom LLG nach zwei Wochen automatisch gelöscht.

Wenn Personen auf Ihre Anfragen nicht antworten, werden diese unbeantworteten Nachrichten automatisch vom LLG archiviert. Diese Nachrichten finden Sie in Ihrem Archivordner wieder. Sollten Personen doch noch antworten, wandern die Nachrichten sofort wieder in Ihr Postfach zurück.

Wenn Sie Personen, die Ihre Vernetzungsanfrage angenommen haben, aber nicht auf Ihre Nachricht geantwortet haben, per E-Mail anschreiben möchten, können Sie dafür den ELG verwenden:

Email Lead Generator

Der ELG unterstützt Sie in der Neukundengewinnung mit automatisierten Nachrichten an die richtige Zielgruppe. Automatische FollowUps erhöhen die Antwortrate und sparen Ihnen jeglichen Aufwand. Sie schreiben nur mit Leuten die wirklich Interesse haben.

Die richtige Zielgruppe

Unsere Experten helfen mit Ihrem Wissen und Erfahrungen dabei die richtige Zielgruppe zu identifizieren.

Unser System berechnet danach dank Artificial Intelligence die korrekten E-Mail Adressen in der gewünschten Zielgruppe vollautomatisch.

Und so läuft's...

- Gemeinsam identifizieren Sie mit unseren Experten die genaue Zielgruppe.
- Gemeinsam schreiben wir die Nachricht und FollowUps, dabei greifen wir auf Best-Practice Lösungen zu.
- Wir berechnen die E-Mail Adressen der Kontaktpersonen.
- Outreach beginnt und dauert je nach Kampagne 4 - 12 Wochen.
- Sie schreiben nur mit jenen Personen, die geantwortet haben und Interesse zeigen.

Folgende Branchen können bei LinkedIn ausgewählt werden:

(Alphabetische Auflistung)

Alternative Medizin
Alternative Schlichtungsmethoden
Ämter & Behörden
Animation
Architektur & Bauplanung
Automobil
Bankwesen
Baugewerbe
Baumaterialien
Bekleidung & Mode
Bergbau & Metallverarbeitung
Berufliche Schulungen & Coaching
Beziehung zu Regierungen
Bibliothekswesen
Bildungsmanagement
Biotechnologie
Buchhaltung
Büromaterial und -ausstattung
Chemie
Computer- & Netzwerksicherheit
Computer-Hardware
Computer-Netzwerke
Computer-Software
Computerspiele
Darstellende Künste
Design
Diplomatischer Dienst

Druckwesen
E-Learning
Einzelhandel
Eisenbahnbau
Elektro-/Elektronik-Herstellung
Energieversorgung
Erdöl & Energiewirtschaft
Erneuerbare Energie & Umwelt
Finanzdienstleistungen
Fischereiwirtschaft
Fluggesellschaften
Forschung
Fotografie
Freizeiteinrichtungen & -dienste
Fundraising
Gebäudeverwaltung
Gesundheit, Wellness & Fitness
Gewerbeimmobilien
Glas, Keramik & Zement
Glücksspiel & Casinos
Grafikdesign
Großhandel
Halbleiter
Hoch- und Tiefbau
Hochschulwesen
Hotel- und Gaststättengewerbe
Humanmedizin
Immobilien

Import und Export
Industrielle Automatisierung
Informationsdienste
Internet
Intl. Handel & Entwicklung
Investment Banking
IT und Services
Juristische Dienstleistungen
Justiz
Kapitalmärkte
Kino und Film
Konsumgüter
Kosmetik
Krankenhaus & Gesundheitsbereich
Kunstgewerbe
Kunststoffe
Lagerhaltung
Landwirtschaft
Lebensmittel & Getränke
Lebensmittelherstellung
Legislative
Logistik und Beschaffung
Luft- & Raumfahrt
Luxusgüter & Schmuck
Management von Nonprofit-Organisationen
Management-Beratung
Marketing und Werbung
Marktforschung



Maschinenbau
Maschinenbau & Betriebstechnik
Medienproduktion
Medizintechnik
Milchwirtschaft
Militär
Möbel
Museen und Kulturstätten
Musik
Nanotechnologie
Öffentliche Ordnung
Öffentliche Sicherheit
Öffentlicher Dienst
Öffentlichkeitsarbeit
Online-Medien
Outsourcing & Offshoring
Pädagogik
Paket- und Frachttransport
Papier & Forstprodukte
Personalberatung & -vermittlung
Personalwesen
Pharmazie

Philanthropie
Politische Organisationen
Polizeidienst
Presse
Programmentwicklung
Psychologie & Psychotherapie
Rechtswesen
Religiöse Einrichtungen
Restaurants
Rundfunk und Fernsehen
Schiffbau
Schöne Künste
Seefahrt
Sicherheits- & Ermittlungsdienste
Soziale Dienstleistungen
Soziale Einrichtungen
Sport
Sportartikel
Supermärkte
Tabak
Telekommunikation
Text und Lektorat
Textilien

Think Tanks
Tiermedizin
Tourismus und Freizeit
Transportwesen & Bahnverkehr
Übersetzung und Lokalisierung
Umweltdienste
Unterhaltung
Unterhaltungselektronik
Venture Capital und Private Equity
Veranstaltungsdienste
Verbraucherdienste
Verlagswesen
Vermögensverwaltung
Verpackungsindustrie
Versicherungswesen
Verteidigung & Raumfahrt
Viehwirtschaft
Weine und Spirituosen
Wireless
Kontaktiere uns jetzt!