**Dein LinkedIn-Beitrag**

**Dein Gegenüber:**

Wer ist dein Gegenüber? An wen genau richtet sich dein Beitrag? Sind es deine Kund\*innen, Kolleg\*innen, Bewerber\*innen oder auch einfach mal „Menschen da draußen, die etwas von mir erfahren sollen“? Stelle dir diese Person so konkret wie möglich vor:

|  |
| --- |
|  |

**Was möchtest du bei deinem Gegenüber erreichen?**

Soll die Person etwas über dich erfahren, eine Idee von deiner Kompetenz bekommen, von einem Angebot überzeugt werden?

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

**Der nächste Schritt: Wie könntest du dein Ziel am besten erreichen?**

Wenn dein Gegenüber mehr über deine Kompetenz erfahren soll, sind Tipps aus deiner Arbeit eine gute Idee. Wenn du dein Angebot „verkaufen“ willst, kannst du etwas über den Entstehungsprozess erzählen. Überlege auch gleich, welche Tipps dir sofort einfallen und schreibe so viele wie möglich auf.

**Tipps für deine Beiträge:** Überlege auch gleich, welche Hashtags (Stichwörter) sich anbieten und wen du via @ mit einbeziehen kannst. Frage deine Kontakte, welche Tipps sie noch wichtig fänden.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |