Wofür bleibst du auf LinkedIn im Kopf?

Nimm dir deine letzten zehn Beiträge vor. Welche Themen tauchen immer wieder auf? Und passen sie zu dem, wofür du empfohlen werden möchtest?

So nutzt du die Tabelle

Stichworte reichen. Beginne mit dem neuesten Beitrag. Auch ein persönlicher Einblick darf zeigen, wie du denkst oder arbeitest.

Nr.	Thema oder Kundenfrage	Meine Erfahrung oder Einordnung	Relevante Rückmeldung
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Bei Rückmeldungen zählt auch: Wer kommentiert, folgt dir oder schreibt dir? Keine Reaktion gesehen? Lass das Feld leer.

Diese Themen tauchen bei mir wieder auf

Passen Beiträge und Profil zusammen?

Es geht darum, dass potenzielle Kunden verstehen, wobei du hilfst. Du musst dafür nicht jeden Beitrag auf dasselbe Thema reduzieren.

01 Wofür möchtest du empfohlen werden?

Ich helfe ... bei ...

Zum Beispiel: beruflicher Neustart für Frauen ab 50.

02 Was steht in deinem Profil?

Notiere deinen Slogan oder die Kernaussage aus deinem Info-Bereich.

- ☐ Im Profil steht, wem ich wobei helfe.
- ☐ Meine wiederkehrenden Themen passen dazu.
- ☐ Mein Angebot ist für Interessenten verständlich.

03 Welche Rückmeldungen sind für dich wichtig?

Schau auf konkrete Gespräche oder Kontakte, nicht nur auf Likes.

04 Eine Änderung reicht für den Anfang

Das ändere ich an meinen Themen oder an meinem Profil:

Mein nächster Beitrag beantwortet diese Kundenfrage:

Kein Algorithmus-Test und keine Bewertung deines Accounts.