

XING UND LINKEDIN FÜR UNTERNEHMEN – DAS IST DEIN MEHRWERT



Veröffentlicht am 25. Januar 2018 von Malina



Nutze die Business Netzwerke für Dein Unternehmen

Deine **Dienstleistung** oder Deine **Produkte** können noch so toll sein, wenn sie keiner findet. Deine Kunden wissen nicht, dass es Dich und Dein Unternehmen überhaupt gibt. Was machst Du also im digitalen Zeitalter? Genau: Du betreibst Online Marketing! Eine sehr erfolgreiche Form des Online Marketings ist das **Social Media Marketing**.

Neben [Facebook](#), Twitter, [Instagram](#), [Snapchat](#), Youtube und Google+ kannst Du für Dein Social Media Marketing auch die beiden größten Business Netzwerke **XING** und **LinkedIn** nutzen. Im Unterschied zu Facebook und Co. sind XING und LinkedIn vor allem auf die **Business to Business**

(B2B) Kommunikation ausgerichtet. Auf den Plattformen geht es ganz klar um das professionelle Netzwerken und das Geschäft. Aber auch für die **Business to Customer (B2C)** Kommunikation sind XING und LinkedIn wichtig. Egal, ob Du Kleinunternehmer, Selbstständiger oder Inhaber einer großen Firma bist, Du solltest wenigstens eines der Business-Netzwerke zu Deinem Vorteil nutzen. Sprich: Dort auffindbar sein.

Reichweiten LinkedIn & XING

LinkedIn hat 11 Millionen Mitglieder allein im deutschsprachigen Raum (DACH Region, Stand 2017) – weltweit kommt es auf über 500 Millionen registrierte User! XING hat laut Statista im 1. Quartal 2018 14,9 Millionen Nutzer in der DACH-Region und steht damit vor LinkedIn.

ÜBERSICHT

1. [Betreibe Personalmarketing und optimiere Deine Online Reputation](#)
2. [Die Möglichkeiten der beiden Business-Netzwerke](#)
3. [So erstellst Du ein LinkedIn Profil für Dein Unternehmen](#)
4. [Dein Unternehmen auf LinkedIn](#)
5. [Dein Unternehmen auf Xing](#)
6. [Auf einen Blick: Wichtiges für Unternehmensseiten](#)
7. [LinkedIn vs. XING – was passt besser zu meinem Unternehmen](#)
8. [Der Media Company Tipp](#)

BETREIBE PERSONALMARKETING UND OPTIMIERE DEINE ONLINE REPUTATION

Beide Netzwerke sind also als **Online Jobportale** bekannt. Doch inzwischen werden sie nicht nur für die **Personalsuche** genutzt! XING und LinkedIn bergen einen enormen Mehrwert für Deine **Unternehmenskommunikation**: Beide Netzwerke bieten die Möglichkeit Profile für Dein Unternehmen, Deine Firma oder Deine Marke anzulegen. Du kannst durch ein Profil bei XING oder LinkedIn Deine **Online Reputation** stärken und Deine Sichtbarkeit erhöhen. Wusstest Du, dass XING über 13 Millionen und LinkedIn über 10 Millionen Nutzer in Deutschland, Österreich und der Schweiz haben?

Wie in anderen sozialen Netzwerken auch, kannst Du in XING und LinkedIn Beiträge kommentieren, teilen, diskutieren, lesen und vor allem eines: Interessenten über Deine Firma informieren und Dein gutes Image pflegen. Dies geschieht in einem seriösen und professionellem Rahmen. Viele

Mitglieder nutzen XING und LinkedIn nicht nur zur Jobsuche und zum Netzwerken, sondern auch, um auf dem Laufenden zu bleiben, indem sie für ihren Bereich relevante Newsletter abonnieren und Gruppen beitreten. Ein weiterer Vorteil der Netzwerke: Du erreichst über XING und LinkedIn verschiedene Zielgruppen.

WAS IST LINKEDIN?

<https://www.youtube.com/watch?v=QoXFZijwbyE>

Quelle: Youtube Channel von LinkedIn

WAS IST XING?

<https://www.youtube.com/watch?v=ornSz-p8XFg>

Quelle: Youtube Channel von Xingcom

AUF EINEN BLICK: DIE MÖGLICHKEITEN DER BEIDEN BUSINESS-NETZWERKE

- Du kannst mit XING und LinkedIn die Sichtbarkeit Deines eigenen Business in den sozialen Netzwerken erhöhen
- Du kannst Personalmarketing betreiben und gezielt passende Mitarbeiter für Dein Team finden. Das funktioniert zum Beispiel mit dem „XING Talent Manager“ oder "LinkedIn Recruiter"
- Qualifizierte Mitarbeiter, die bereits in einem festen Arbeitsverhältnis sind, kannst Du auf Dein Unternehmen aufmerksam machen. Wenn Du es schaffst, über Dein Unternehmensprofil zu vermitteln, wie attraktiv die Arbeit und wie sympathisch Deine Firma ist, dann sind Dir neue Bewerber sicher
- Du kannst XING und LinkedIn zum Netzwerken benutzen und Deine Geschäftskontakte pflegen: Bereits existierende Geschäftsbeziehungen kannst Du Dir zunutze machen und diese weiter ausbauen! Die Zahlen sprechen für sich: 76 Prozent der B2B-Einkäufer bevorzugen es mit Empfehlungen aus ihrem geschäftlichen Netzwerk zusammenzuarbeiten!
- Du kannst beide Portale für Deine Online Reputation nutzen und mehr Aufmerksamkeit für Deine Produkte und Dienstleistungen schaffen. Nichts ist so wichtig wie Mund zu Mund Propaganda und persönliche Empfehlungen! Wusstest Du, dass bis zu 50% aller B2B-Einkäufer LinkedIn einsetzen, um Kaufentscheidungen zu treffen?

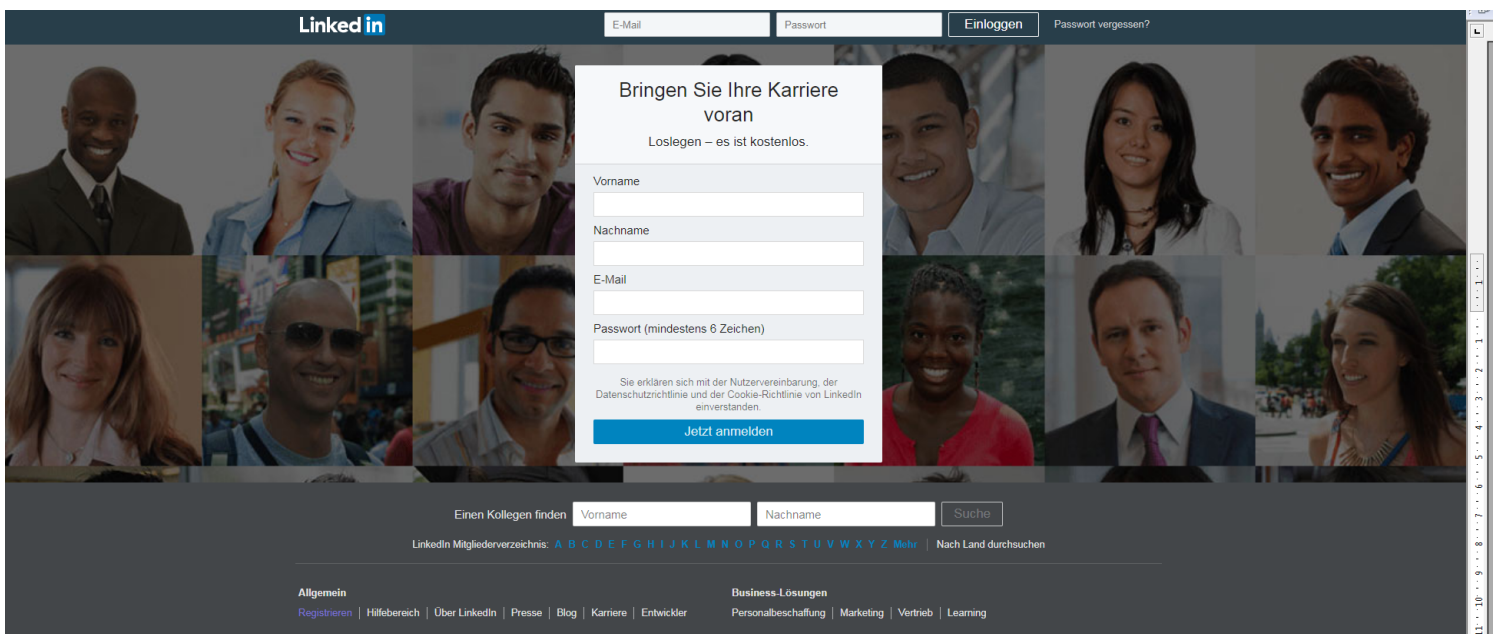
- Zu guter Letzt kannst Du auf beiden Social Media Plattformen Ads (Werbeanzeigen) schalten. Das Budget legst Du fest. Die Zielgruppen bestimmst Du detailliert für das gezielte Targeting – vor allem bei LinkedIn werden Dir viele Kriterien zur optimalen Selektion angeboten.

Diese Möglichkeiten und Vorteile sind so markant, dass man weder als Klein- noch Großunternehmer daran vorbei kommt, ein Profil auf diesen professionellen Netzwerken anzulegen. Hier ist also schon das erste To-do für Dich, um Deinen Social Media Auftritt zu pflegen: Erstelle ein Unternehmensprofil auf XING und/oder LinkedIn!

Wir zeigen Dir, was Du bei der Erstellung eines Profils bei XING und LinkedIn beachten solltest.

Die erste gute Nachricht: Beide Netzwerke sind in ihren Light-Versionen **kostenfrei!**

DEIN UNTERNEHMEN AUF LINKEDIN



LinkedIn Startseite – eine Basis-Mitgliedschaft ist kostenfrei

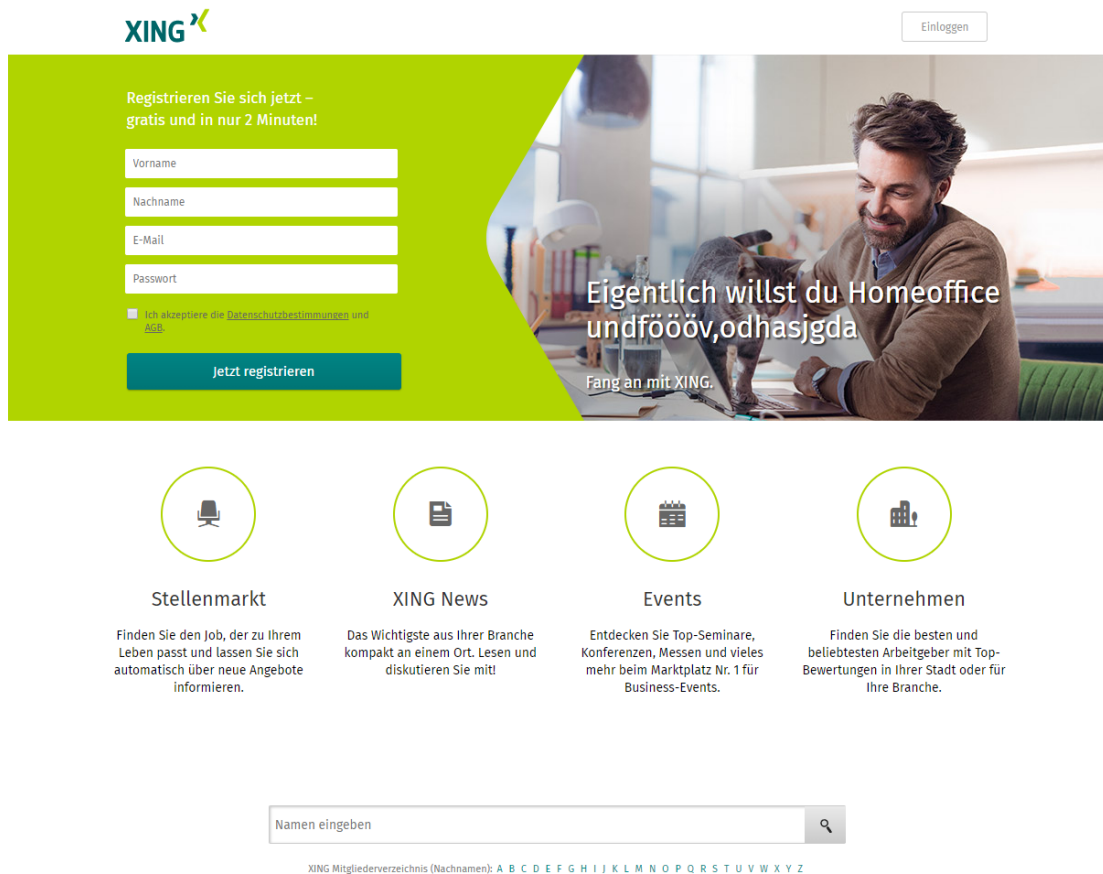
Um ein **Unternehmensprofil bei LinkedIn** zu erstellen, brauchst du zunächst ein persönliches LinkedIn Profil. Unter Deinem persönlichen Profil kannst Du ein „Unternehmen hinzufügen“ und Deinen Namen sowie Deine berufliche E-Mailadresse eintragen. Wichtig ist, dass du alle notwendigen Angaben zum Unternehmen machst, damit den Besuchern Deiner Seite keine Informationen fehlen. Die Unternehmensbeschreibung mit mindestens 250 Zeichen ist obligatorisch. Zudem solltest Du ein Foto und Dein Firmenlogo dem Profil hinzufügen. Informationen zu Deinen

Produkten, Dienstleistungen und Prozessen sollten auf keinen Fall fehlen. Wenn Du das Profil angelegt hast, kannst Du es nutzen, um Kontakte zu erhalten, zu erneuern und neu zu knüpfen, über dein Unternehmen zu informieren und Stellenanzeigen zu verlinken sowie deinen Blog mit dem Unternehmensprofil verbinden, was sehr empfehlenswert ist.

Wenn Du dann einige Zeit mit Deinem neuen Profil online bist, kannst du über die Funktion „Analysen“ prüfen, wie Dein Profil bei anderen ankommt: Welche Reichweite hat Dein Profil? Wie viele Interaktionen gibt es? Das ist wichtig, um zu schauen, was Du eventuell an Deinem Profil besser machen könntest, oder auch einfach nur schön, um sich selbst zu loben: tolles Unternehmensprofil mit super Reichweite!

MERKE: Mit einem Profil bei LinkedIn kannst Du andere LinkedIn Mitglieder über Deine Firma, Deine Produkte, Deine Dienstleistungen und offene Stellen informieren. Zudem kannst Du Dein Branchen Know-How demonstrieren, indem Du informativen Content postest und Deinen Status regelmäßig aktualisierst. So wird Dein LinkedIn Profil zu einer kostenlosen Ergänzung zu Deinem professionellem Webseitenauftritt.

DEIN UNTERNEHMEN AUF XING



XING Startseite – eine Basis-Mitgliedschaft ist kostenfrei

Bei Xing stehen Dir 2 Möglichkeiten zur Verfügung, Dein Unternehmen zu repräsentieren:

DIE UNTERNEHMENSSEITE

Mit einer Xing **Unternehmensseite** stellst Du Dein Unternehmen als Arbeitgeber dar. Potenzielle neue Mitarbeiter haben die Möglichkeit, sich über Dein Unternehmen und die Vorteile als Arbeitnehmer zu informieren. Sie können Deinem Unternehmen folgen, es empfehlen und bewerten. Zudem haben sie Einsicht, welche Xing Mitglieder noch bei Dir arbeiten.

Wenn Du die kostenlose Variante wählst, kannst Du einen **Administrator** bestimmen, der die Seite regelmäßig auf den neuesten Stand halten sollte. Wählst Du die Premium-Variante, können mehr Personen als Administratoren eingetragen werden.

Immer mehr Unternehmen nutzen die Möglichkeit, ein Employer Branding Profil zu erstellen - mittlerweile sind es laut XING über 311.000 Unternehmensprofile (Stand Mai 2017). Zudem gibt es auf XING über 1.500.000 Arbeitgeberbewertungen zu 312.000 Unternehmen! Hieran ist ablesbar, wie

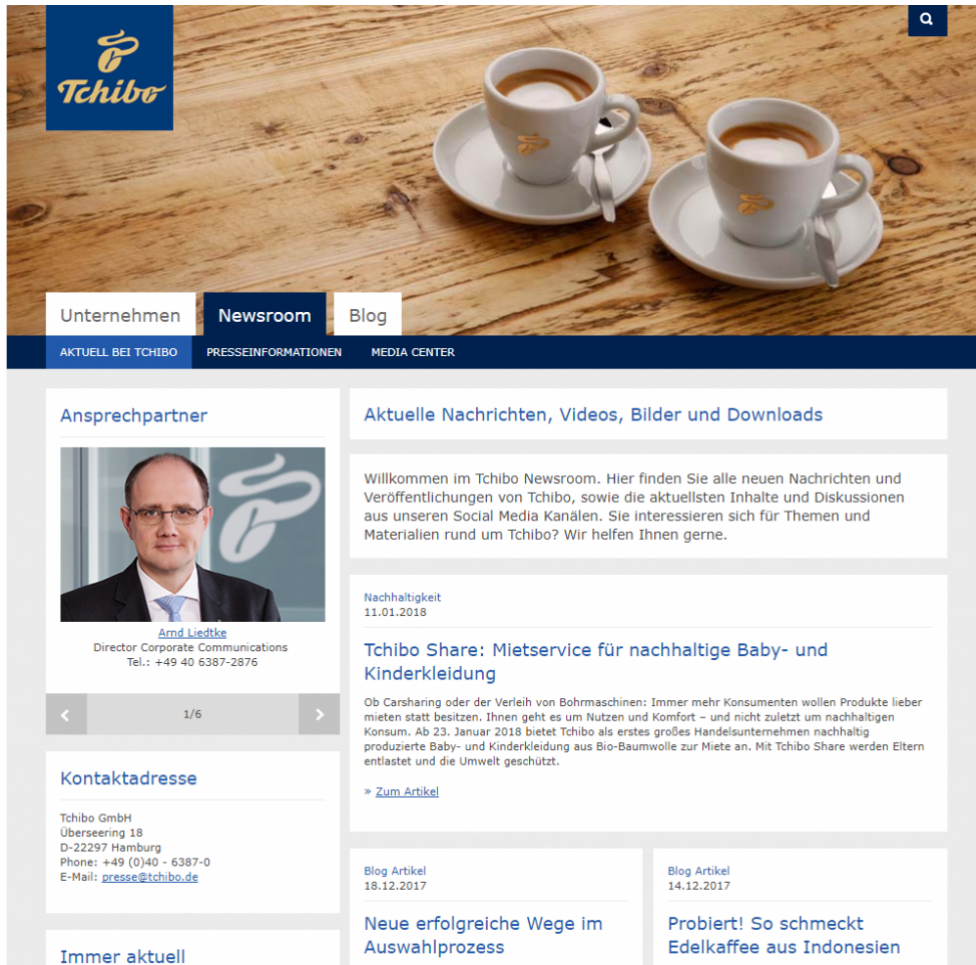
wichtig eine gute Präsentation auf XING ist: Immer mehr Nutzer informieren sich auf XING über potenzielle Geschäftspartner oder Arbeitnehmer über Arbeitgeber und andersherum. Es gibt einen Bewertungsbutton „Arbeitgeber bewerten“, den nur XING-Mitglieder nutzen können.

Zudem gibt es eine Verknüpfung von XING und der Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu. Auf der Arbeitnehmer, Bewerber und Ehemalige ihre Arbeitgeber bewerten können. Diese Bewertungen sind mit den jeweiligen XING Profilen verknüpft und können über diese abgerufen werden. Wenn Du viele positive Bewertungen als Arbeitgeber hast, steigert das **Deinen guten Ruf als Arbeitgeber** und gutes Personal ist Dir sicher.

Es gibt auch die Möglichkeit, potenzielle Angestellte direkt zu suchen und auf Dein Unternehmen aufmerksam zu machen. Dafür kannst Du das XING-Angebot nutzen und Jobsuchende mit dem XING TalentManager und den XING Stellenanzeigen aktiv ansprechen.

MERKE: Mit einem **XING Unternehmensprofil** kannst Du Dich potenziellen Mitarbeitern und Interessierten vorstellen. Genau wie bei Facebook und Twitter können Dir auch auf XING Interessierte folgen. Du kannst zum Beispiel Neuigkeiten über Deine Firma und wichtige Informationen zu Deinen Dienstleistungen bekannt geben.

BEISPIEL GEFÄLLIG?



XING-Profil von Tchibo präsentiert Berichte aus der Tchibo-Zentrale, verlinkt Blogbeiträge und gibt sich sehr nahbar.

Tchibo stellt auf seiner XING-Unternehmensseite unter „Newsroom“ aktuelle Nachrichten übers Unternehmen ein, verlinkt auf informative, eigene Blogbeiträge zu verschiedenen Themen und weist auf aktuelle Stellenausschreibungen hin.

DIE BUSINESS-PAGE

Auf einer Xing **Business-Page** präsentierst Du Deine Produkte und Dienstleistungen, um neue Kunden zu generieren. Anders als zum Unternehmensprofil ist es Dir erlaubt, mehrere Business-Pages anzulegen – beispielsweise für verschiedene Geschäftsbereiche, Produkte oder Marken.

Neben der kostenlosen Basis-Version steht Dir die Professional-Version zur Verfügung, mit der Du beispielsweise mehrere Editoren anlegen

kannst. Bei einer Vertragslaufzeit von 12 Monaten liegt der Preis bei 149€, 3 Monate bekommst Du für 199€ - mit inbegriffen ist jeweils ein Werbebudget von 149€, welches Du für Xing Ads benutzen kannst.

Mit Xing Ads erstellst Du bezahlte Anzeigen, die Du an Deine gewünschte Zielgruppe ausspielen kannst – an dieser Stelle zu vergleichen mit Google Ads und Facebook Ads.

AUF EINEN BLICK: DAS SOLLTEST DU BEACHTEN, WENN DU EINE UNTERNEHMENSSEITE BEI XING UND LINKEDIN ANLEGST

- Verlinke Deine Website, um mehr **Traffic** zu generieren
- Gib Deine vollständigen Kontaktdaten an, damit Du auch außerhalb des Netzwerkes kontaktiert werden kannst
- Begrüße Besucher mit einer Unternehmensbeschreibung
- Füge ein Bild/Foto bzw. Dein Logo in das Profil ein
- Impressum nicht vergessen

Du siehst: Eine Unternehmensseite auf XING und LinkedIn ist einfach zu erstellen, doch solltest Du dich nicht dazu verleiten lassen, fix irgendetwas zusammenzustellen und so schnell wie möglich online zu gehen. Es ist wichtig, dass Du **strategisch** vorgehst.

Du fragst Dich jetzt sicher, ob Du wirklich auf beiden Plattformen vertreten sein solltest – eins steht inzwischen außer Frage, ja – aber gleich zwei? Das würde Deinen Aufwand ja verdoppeln und was ist mit dem Tagesgeschäft, das muss ja auch noch irgendwie bedient werden!

Natürlich können zwei Profile gewinnbringend sein, allerdings nur, wenn diese regelmäßig gepflegt werden. Aufgrund von hohem Kapazitäten- und Ressourcenaufwand ist es daher sinnvoll, erst einmal die beiden Netzwerke einmal zu vergleichen, um zu schauen, welches Portal für Dich den größten Mehrwert bietet.

LINKEDIN VS. XING – WAS PASST BESSER ZU MEINEM UNTERNEHMEN?

Beide Portale sprechen viele verschiedene Zielgruppen an und sind für diese geeignet: Ob Fachexperten, Blogger, Selbstständige, Jobsuchende, Arbeitgeber, Unternehmen und Marken - die unterschiedlichsten Gruppen und Bereiche finden sich in beiden Netzwerken. Bei beiden kannst Du eine Unternehmens- bzw. Produktseite erstellen, Kontakte aufbauen und aufrechterhalten, regelmäßige News erhalten und einstellen. Mit dem Unterschied, dass die Produktseiten bei LinkedIn **Fokussseiten** heißen, bei Xing stellst Du Deine Produkte auf Deiner **Business-Pages** vor.

Die Netzwerke sind neben **Recruiting** und **Networking** auch für die **Leadgenerierung**, die **Reputation** von Unternehmen und die Verbreitung von **Content** da. XING und LinkedIn werden daher auch als **Publisher Plattformen** bezeichnet. Da man auf ihnen (Fach)artikel zu unterschiedlichen Branchen teilen kann.

CONTENT-VERBREITUNG AUF XING UND LINKEDIN

LinkedIn bietet Usern ein großes Informationsangebot. Unternehmen können für sie relevanten Gruppen beitreten und sich in diesen austauschen, ihr Wissen weitergeben und mit potenziellen Mitarbeitern, Kollegen und Kunden interagieren. Zudem gibt es Publishing-Tools mit denen Mitglieder und Unternehmen auf **LinkedIn Pulse** Blogartikel veröffentlichen und sich als Autoritäten und Spezialisten seiner jeweiligen Branche behaupten. Ebenfalls viele Möglichkeiten bietet LinkedIn für eine Art von **Influencer Marketing**. Unter anderem bietet LinkedIn Firmen die Möglichkeit, **Mitarbeiterprofile** mit dem eigenen Unternehmensprofil zu verknüpfen. So werden auch Mitarbeiter zum Aushängeschild des eigenen Unternehmens.

XING bietet ebenfalls die Möglichkeit Gruppen beizutreten und in diesen mit potenziellen Kunden und Mitarbeitern zu interagieren. So kann bei regelmäßiger Aktivität in den Gruppen die eigene **Reputation** gesteigert werden und das Unternehmen an **Reichweite** gewinnen. Zudem gibt es bei XING die sogenannten **News-Seiten**. Hier können ausgewählte **Content-Partner** – Journalisten, Verleger und Experten aus verschiedenen Branchen – Artikel auf ihren eigenen News-Seiten veröffentlichen. Als Xing-Mitglied kann man diesen News-Seiten- je nach Interesse folgen und erhält regelmäßig die neuesten Artikel in seinem **News-Feed** bzw. auf seiner XING Startseite. Eine weitere Möglichkeit eigene Inhalte auf XING zu verbreiten bzw. **Content Marketing** zu betreiben, ist die Platzierung eines Blogartikels in XING Newslettern und auf den sonst werbefreien News-Übersichtseite. Diese sogenannten **XING Sponsored Articles** werden je nach Branche an die jeweilige Zielgruppe ausgespielt.

WERBEMÖGLICHKEITEN AUF XING & LINKEDIN: LEADGENERIERUNG

Beide Portale bieten budgetierbare Werbeplätze (Ads) zur Leadgenerierung an. Bei LinkedIn gibt es Sponsored Posts (Bild- und Karussell-Anzeigen), Textanzeigen sowie Direct Mails (Sponsored InMails) an eine detailliert definierte Zielgruppe. Du kannst diverse Kriterien und Merkmale auswählen wie beispielsweise Alter, Wohnort, Beruf, Ausbildung, Abschluss, Interessen usw. Bei XING können Unternehmen ebenfalls Anzeigen schalten (Bild-, Text- und Video Ads), Artikel sponsern und E-Mail Kampagnen aufsetzen sowie Werbepartnerschaften eingehen. LinkedIn bietet allerdings noch die Premium Profilerweiterung „Vertrieb“ - hier können Unternehmen verschiedene Vertriebsmöglichkeiten nutzen. Wie beim Facebook Business Manager bzw. Werbeanzeigenmanager stellst Du bei LinkedIn Deine Ads ein und kannst diese dort auch verwalten und wichtige Kennzahlen (Klicks, Performance usw.) prüfen.

Xing kannst Du mit Google Analytics kombinieren und dort die relevanten KPIs für Deine Werbekampagnen einsehen.

Funktionen von Sales Navigator Professional

Die besten Social Selling-Profis übertreffen die Quoten um das bis zu 3-fache.



20 InMail™-Nachrichten

Kommen Sie mit potenziellen Kunden ins Gespräch, auch wenn Sie nicht miteinander vernetzt sind.



Sales Insights

Holen Sie sich wichtige Informationen über Ihre Accounts und Leads, etwa zu Jobwechseln und Unternehmenswachstum.



Erweiterte Suche mit Lead Builder

Nutzen Sie erweiterte Suchfilter, um Entscheidungsträger zu identifizieren und Ihre eigenen Lead-Listen zu erstellen.



Profilansichten

Finden Sie heraus, wer sich in den letzten 90 Tagen für Sie interessiert hat.



Uneingeschränkte Personensuche

Sehen Sie sich unbeschränkt Profile aus Suchergebnissen und Vorschlägen an – einschließlich Kontakten 3. Grades.



Empfohlene und gespeicherte Leads

Finden Sie gezielt die richtigen Personen und speichern Sie sie, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben.

LinkedIn Vertriebsmöglichkeiten

PREISSTRUKTUR UND PROFILMÖGLICHKEITEN VON LINKEDIN & XING

Beide Netzwerke unterscheiden sich vor allem hinsichtlich ihrer Preisstruktur und ihren Angeboten für Mitgliedschaften:

Bei **XING** gibt es eine Basis-Mitgliedschaft und eine Premium-Mitgliedschaft. Zudem können Zusatzpakete gebucht werden, wie XING Projobs (19,95€/Monat) und XING ProBusiness (49,95€/Monat). Die XING Basis Mitgliedschaft ist kostenfrei. Die Premium-Mitgliedschaft kostet bei einer Laufzeit von 12 Monaten 7,95 Euro monatlich und insgesamt 76,20 Euro jährlich.

LinkedIn hingegen bietet vier verschiedene Premium-Mitgliedschafts Optionen an: Wie auch bei XING ist das Basis Profil bei LinkedIn kostenlos. Das Business Paket kostet monatlich 21,99 Euro und im jährlichen Abo 17,99 Euro. Es ist also schon teurer als das XING-Premiumprofil. Es gibt noch eine erweiterte Variante des Business Profils und zwar das Business Plus-Paket: Dieses ist weitaus teurer und kostet 44,99 Euro im Monat. Die vierte mögliche Mitgliedschaft ist das LinkedIn Premium-Executive-Paket, welches im jährlichen Abo 54,99 Euro pro Monat kostet (Alle Preisangaben nach aktuellem Stand). Je nach Mitgliedschaft wird der Zugriff auf LinkedIn umfangreicher. Zudem gibt es Zusatzpakete für Recruiter, Vertriebler und Stellensuchende, die gebucht werden können.

The screenshot displays four premium membership options on the LinkedIn website, each with a list of benefits and a 'Tarif wählen' button.

Karriere	Business	Vertrieb	Mitarbeitersuche
Neuer Job, neue Möglichkeiten	Netzwerk erweitern und pflegen	Neue Vertriebspotenziale erschließen	Kandidaten finden und einstellen
<ul style="list-style-type: none"> Personalentscheider auf sich aufmerksam machen Mit anderen Bewerbern vergleichen Neue Fähigkeiten erwerben und beruflich vorankommen 	<ul style="list-style-type: none"> Die richtigen Personen finden und kontaktieren Ihr Unternehmen bewerben und ausbauen Neue Fähigkeiten erwerben und die professionelle Marke stärken 	<ul style="list-style-type: none"> Leads und Accounts in Ihrem Zielmarkt finden Echtzeit-Einblicke für die Warmakquise gewinnen Beziehungen zu Leads und Kunden aufbauen 	<ul style="list-style-type: none"> Schnell erstklassige Kandidaten finden Top-Kandidaten direkt kontaktieren Beziehungen zu potenziellen Mitarbeitern aufbauen
Tarif wählen	Tarif wählen	Tarif wählen	Tarif wählen

Navigation links: [Hilfereich](#) | [Info](#) | [Karriere](#) | [Werbung](#) | [LinkedIn Personalbeschaffung](#) | [Lösungen für den Vertrieb](#) | [Kleine Unternehmen](#) | [Mobil](#) | [Sprache](#) | [Konto-Upgrade](#)
 LinkedIn Corporation © 2018 | [Nutzvereinbarung](#) | [Datenschutzrichtlinie](#) | [Anzeigenauswahl](#) | [Netzwerkrichtlinien](#) | [Cookie-Richtlinie](#) | [Copyright-Richtlinie](#) | [Impressum](#)
[Feedback senden](#)

Profilmöglichkeiten bei LinkedIn: Karriere, Business, Vertrieb, Mitarbeitersuche - je nach Bedarf wählbar

Bei LinkedIn gibt es hinsichtlich der Profil Varianten auf jeden Fall mehr Auswahl. Du musst Dir darüber klar werden, was für Dich am besten ist und wo Du hin möchtest. Abgesehen von den Preisen unterscheiden sich XING und LinkedIn hinsichtlich ihrer räumlichen Ausrichtung: **LinkedIn** ist vor allem **international** agierend, während **XING in Deutschland** die Nr. 1 der Business Netzwerke und Online Jobbörsen ist. LinkedIn bietet Dir daher eine internationale Reichweite, dafür hat XING eine höhere Reichweite in Deutschland.

DER MEDIA COMPANY TIPP

Überlege Dir, wo lebt und kauft Deine Zielgruppe ein? Ist sie englischsprachig? Möchtest Du Dein Unternehmen international bekannt machen, oder konzentrierst Du dich mit Deinem Dienstleistungsangebot auf ein Land, eine Stadt oder eine Region? Wer sich international ausrichten möchte, sollte ein Profil bei LinkedIn anlegen, wer seinen Kernmarkt in Deutschland sieht, sollte XING wählen. Wobei auch beachtet werden sollte, dass LinkedIn auch in Deutschland bereits über 10 Millionen Nutzer aufweist und in seiner Verbreitung auf dem Weg nach oben ist. Ein Profil kann auch hier sicher nicht schaden!

Du hast hier gesehen, dass es echt einfach ist, eine Präsenz bei XING oder LinkedIn aufzubauen. Wichtig und weitaus aufwendiger ist es, Deinen Unternehmensauftritt regelmäßig zu pflegen, zu aktualisieren und hinsichtlich der schnellen Weiterentwicklung von XING und LinkedIn up to date zu bleiben.

Wenn Du weder Zeit, noch die Ressourcen hast, Dich mit dem Thema Social Media Marketing für Dein Unternehmen kontinuierlich zu beschäftigen, Dir aber bewusst ist, wie wichtig [Online Marketing](#) für Dein Unternehmen ist, dann wende Dich gerne an uns: Wir steigern Deine Reichweite auf allen Social Media Kanälen. Die **Webweisend Media Company** ist Dein Online Marketing Experte. Kontaktiere uns jetzt und optimiere Deinen Online Marketing Auftritt.

[Kontakt aufnehmen](#)