

TAX PUNK

REthinking: Tax



Text – Bernd Winkel, Martin Winkel

LinkedIn wird auch in der Welt der Steuerberater immer beliebter. Wie bei jedem Tool gilt: Nur wer es richtig und regelmäßig nutzt, kann das Beste daraus machen. Die möglichen Ergebnisse sind vielversprechend: Die eigene Karriere verbessern, neue Kolleginnen und Kollegen finden oder Wunschmandate auf sich aufmerksam machen. Nicht zuletzt steigert die Online-Präsenz auch den Wert der Kanzlei.

Im Folgenden finden sich eine Reihe von LinkedIn Tipps & Tricks, die sowohl Einsteigern als auch LinkedIn-Profis helfen, die Plattform noch effektiver zu nutzen. Wir haben die Tipps der Übersichtlichkeit halber in verschiedene Kategorien gebündelt und wünschen viel Spaß beim Ausprobieren und Umsetzen:

Warm-up and Mindset

#Hack 1:

Digitale Visitenkarte statt Lebenslauf

Der wohl häufigste Fehler im Umgang mit LinkedIn ist die Annahme, dass LinkedIn möglichst vollständig und in der Chronologie eines Lebenslaufes ausgefüllt werden sollte. Natürlich finden die Plattform LinkedIn und die Personalverantwortlichen anderer Unternehmen diese Daten besonders interessant - für die eigene Darstellung und digitale Präsenz empfehlen wir jedoch, das persönliche LinkedIn-Profil wie eine digitale Visitenkarte mit Kostproben der eigenen Arbeit und Reputation zu gestalten. Für weitere Informationen verweisen wir gerne noch einmal auf unseren Beitrag „Aktiv auf LinkedIn?“, welcher in der Ausgabe 2/2023 der REthinking: Tax erschienen ist.

#Hack 2:

Netzwerkaufbau mit hochwertigen, aber auch fremden Kontakten

Gerade LinkedIn eignet sich dazu, neue und bisher unbekannte Menschen mit spannen-

den beruflichen Hintergründen kennenzulernen. Sollte man deshalb alle Netzwerkanfragen annehmen? Nein, sicher nicht. Wir raten grundsätzlich davon ab, uncharmante oder vordergründig werbliche Kontaktanfragen anzunehmen. Achten sie beim Aufbau ihres Netzwerkes auf eine besonders hohe Qualität der Kontakte, da diese die Gesamtqualität ihres Netzwerkes bereichern. Unterliegen Sie hier nicht einem weit verbreiteten Irrtum: Je mehr Kontakte, umso mehr Reichweite. Wir empfehlen folgende Vorgehensweise: Definieren Sie zunächst eine Zielgruppe, in der Sie Ihr Netzwerk erweitern möchten und nutzen Sie anschließend die wöchentlich begrenzten Networking Credits, um Ihr Netzwerk proaktiv zu vergrößern. Das Motto: Wachstum mit Qualität.

#Hack 3:

Der Social Selling Index als Indikator

Regelmäßigkeit und Community-Arbeit werden belohnt. Ein goldenes Prinzip auf LinkedIn ist die Regelmäßigkeit. Sowohl regelmäßiges Networking als auch Engagement

und das Kommentieren von Beiträgen in Ihrem Newsfeed werden von der Plattform „belohnt“. Der Social Selling Index, kurz SSI gibt Ihnen eine Rückmeldung, wie gut Sie die Plattform bereits nutzen (vgl. Abbildung 1). Auch wenn niemand den Algorithmus von LinkedIn genau kennt, können Sie dennoch davon ausgehen, dass der SSI ein wesentlicher Faktor für die Reichweite und die Anzahl der Impressionen (wie oft wurde mein Beitrag gesehen) Ihrer eigenen Beiträge ist.



Wie erhalten Sie Ihren SSI? Melden Sie sich mit Ihrem LinkedIn-Profil an und geben Sie im Browser den Link <https://www.linkedin.com/sales/ssi> ein.

Noch ein Hinweis: Änderungen, z.B. durch Optimierungen an Ihrem Profil, sind erst nach 48 Stunden im SSI sichtbar.

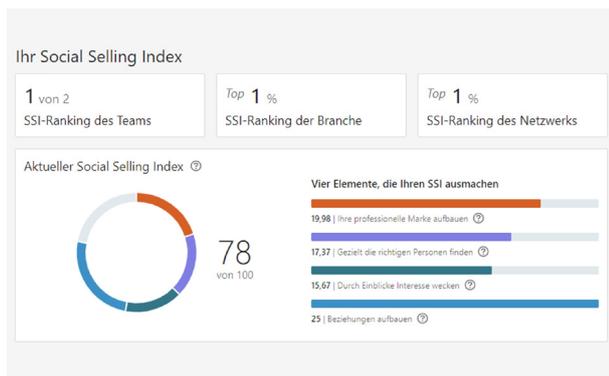


Abb. 1

Personenprofil

#Hack 4: Creator-Modus aktivieren

Für die regelmäßige Nutzung von LinkedIn empfehlen wir die Aktivierung des sogenannten Creator-Modus für das persönliche Profil. Mit dem Creator-Modus ändert sich zum einen die Struktur des Profils und zum anderen werden neue Funktionen freigeschaltet. Zwei der spannendsten Funktionen sind sicherlich der Analyse- & Tool-Bereich sowie die Veränderung der Infokarte (der erste Teil des Personenprofils). Der Bereich Analysen & Tools erscheint dann oberhalb Ihres Profils und kann durch Anklicken geöffnet werden. Hier können Sie die Impressionen Ihrer Beiträge, das Wach-

tum Ihrer Follower, sowie die Metriken, wie oft Sie in der LinkedIn Suche erschienen sind und wie oft Ihr Profil besucht wurde, einsehen.



Der Creator-Modus lässt sich im Bereich „Ressourcen“ aktivieren (vgl. Abbildung 2). Hier haben Sie dann die Möglichkeit bis zu 5 Themen anzugeben, für die Sie stehen, z.B. Internationales Steuerrecht, Tax Technology etc. Diese Themen erscheinen dann als Hashtags in der Infokarte unter Ihrem Namen und Slogan. Auf die Verlinkung im Lebenslauf gehen wir in einem späteren Hack noch genauer ein.



Abb. 2

#Hack 5: Fokus Bereich aktivieren

Mit aktiviertem Creator-Modus haben Sie nun auch die Möglichkeit, den Fokus-Bereich direkt unter Ihrer Infokarte zu aktivieren. Hier können Sie besondere Inhalte wie veröffentlichte Artikel, aber auch Ihren Newsletter oder Links präsentieren (vgl. Abbildung 3). Sie haben ein Buch oder einen Fachartikel veröffentlicht? Sie haben einen spannenden Beitrag auf Ihrer Website oder eine eigene Unterseite mit Kontaktdaten? Hier ist der passende Platz in Ihrem LinkedIn-Profil an prominenter Stelle.

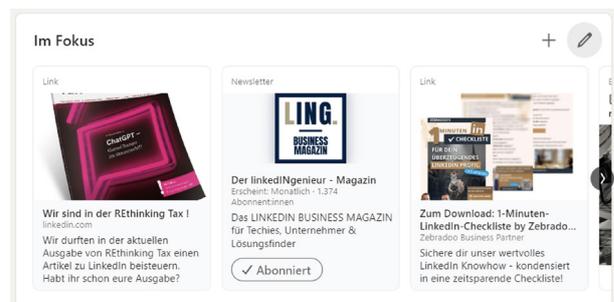


Abb. 3



Um den Fokusbereich zum ersten Mal zu aktivieren, gehen Sie in Ihrem Profil unter

„Aktivität“ auf „Beiträge“ und klicken dort auf einen beliebigen Beitrag von Ihnen. Dort anschließend auf die 3 Punkte in der oberen rechten Ecke klicken (vgl. Abbildung 4) und „Oben auf dem Profil anzeigen“ wählen (vgl. Abbildung 5). Der Fokusbereich ist nun auf Ihrem Profil aktiviert. Mit dem „Stift“ oben rechts können Sie nun den Fokusbereich verwalten, die Reihenfolge ändern und neue Inhalte präsentieren.



Abb. 4

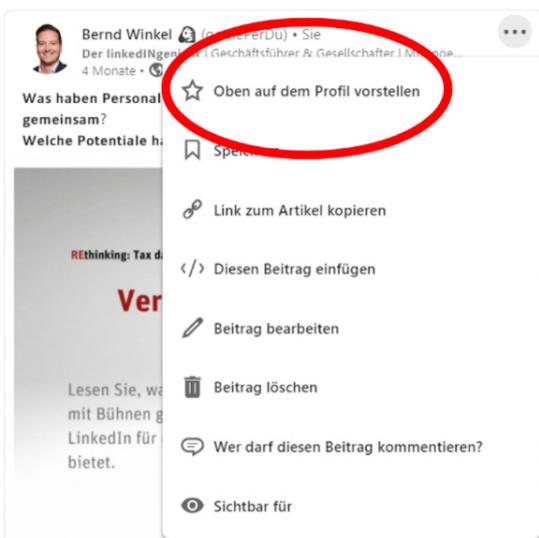


Abb. 5

#Hack 6: Externe Webseiten Links gezielt nutzen

Erinnern Sie sich an die Aktivierung des Creator-Modus in einem der vorherigen Hacks? Verwenden Sie den „Link im Lebenslauf“, um auf einen bestimmten externen Link hinzuweisen. Das kann z.B. die Website der Kanzlei sein, aber auch ein Link zu einem Artikel. Besonders beliebt ist ein Terminbuchungslin



Sie aktivieren den Link, indem Sie auf den Bleistift in Ihrem Profil klicken (vgl. Abbildung 6). Nun müssen Sie nach unten scrol

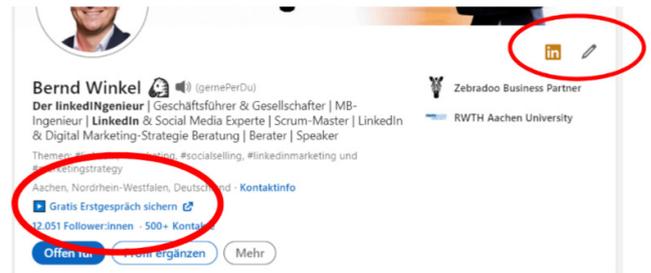


Abb. 6

Eigene Funktion

Als Premium Business-Mitglied können Sie oben in Ihrem Profil einen eigenen Button hinzufügen, um anderen Personen zu zeigen, wie sie sich am besten mit Ihnen in Verbindung setzen.

- Keine
- Link
- Premium: Eigener Button

Link

Linktext

Passen Sie an, wie Ihr Link angezeigt wird (optional). 29/30

Abb. 7

#Hack 7: Infobereich nutzen inklusive Keywords

Bei vielen Profilen stellen wir immer wieder fest, dass der Infobereich kaum oder gar nicht genutzt wird. Dieser Bereich, auch „Zusammenfassung“ genannt, erscheint etwas weiter unten auf Ihrem Profil und gibt den Besuchern weitere Informationen über Sie.

Der Infobereich wird mit den ersten 3 Zeilen Text angezeigt und kann dann aufgeklappt werden (vgl. Abbildung 8). Unsere Empfehlung: Nutzen Sie die 2600 Zeichen Freitext, um Ihre persönliche Marke zu stärken. Sie haben einen Pitch? Prima, den sollten Sie in der Vorschau nach oben bringen. Lassen Sie aber auch wichtige Schlüsselbegriffe zu Ihrer Tätigkeit in diesem Bereich einfließen.



Eine hilfreiche Struktur kann durch die Beantwortung der folgenden Fragen erreicht werden: Wer sind Sie? Was bieten Sie Ihrem Netzwerk an? Wie kann man Sie am besten erreichen?



Abb. 8

#Hack 8: Berufserfahrungen mit Media Dateien anreichern

Im Abschnitt Berufserfahrung haben Sie die Möglichkeit, Ihre Berufserfahrung und Kompetenz als Steuerberater hervorzuheben. Beschreiben Sie, worin Ihre Expertise liegt und was Ihr persönlicher USP ist. Dabei haben Sie die Möglichkeit, Ihre beruflichen Stationen mit Medien wie Bildern, Präsentationen aber auch Links aufzuwerten.



Klicken Sie dazu im Bereich Berufserfahrungen auf den Bleistift, ggf. noch auf die berufliche Station und scrollen Sie ganz nach unten (vgl. Abbildung 9). Hier erscheint „Mediendateien hinzufügen“.

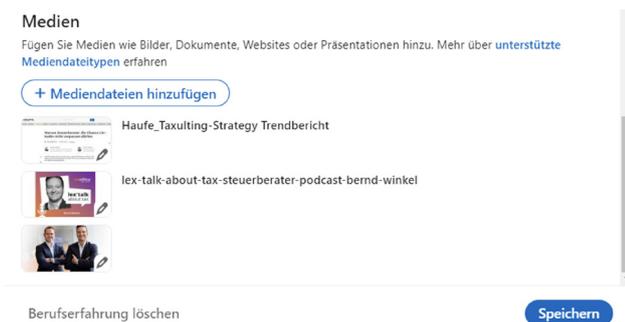


Abb. 9

Kanzlei- und Arbeitgeber Marke

#Hack 9: Profil Banner im Design der Kanzlei

Nutzen Sie bereits die kostenlose Möglichkeit eines Banners in Ihrem Profil? Diese können Sie ganz einfach über den Bleistift aktivieren.

Wenn Sie Ihrem Team ein oder mehrere Banner im Stil Ihrer Kanzlei zur Verfügung stellen, fördern Sie damit gezielt die Marke Ihrer Kanzlei oder Abteilung. Als Profi können Sie noch einen Schritt weiter gehen und sogenannte „Social Proof“-Elemente einbinden, z.B. Impressionen von einer Veranstaltung oder ein Bild von Ihnen und Ihrem Team.

#Hack 10: Potenzial von Stellenanzeige nutzen

Wer ist zur Zeit nicht auf der Suche nach Personal? Hier zwei gute Nachrichten: Zum einen ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass der neue Mitarbeiter bereits auf LinkedIn unterwegs ist und mit einem Auge nach neuen Jobmöglichkeiten Ausschau hält. Zum anderen können Sie mit Ihrem LinkedIn-Unternehmensprofil eine Stellenanzeige erstellen und diese unter dem Reiter Jobs veröffentlichen.

#Hack 11: Inhalte über Botschafter der Kanzlei nativ posten statt „Teilen“

In unserer Praxis beobachten wir häufig, dass Mitarbeiter Inhalte des Unternehmens als Beitrag teilen. Die Sharing-Funktion ist ein guter Einstieg, schöpft aber die Möglichkeiten der Reichweite bei Weitem nicht aus. Besser und mehr Impressionen sind wahrscheinlich, wenn Sie die Beiträge, z.B. ein Bild und den dazugehörigen Text „nativ“ also im Original, natürlich gerne auch mit „Modifikationen“ auch über Ihr Personenprofil, veröffentlichen. Da Sie von LinkedIn kostenlose Analysen zu Ihren Beiträgen erhalten, sollten Sie hier schnell Verbesserungen erkennen können.

Daily Doing

#Hack 12: Glocke aktivieren

Schon wieder ein Post von X oder Y? Wäre es nicht Zeit für ein paar neue Impulse in Ihrem Newsfeed? Nun, Sie haben es in der Hand. Suchen Sie gezielt nach Experten und Meinungsbildnern, von denen Sie mehr Beiträge

sehen möchten. Auch hier können Sie nach entsprechenden Stichworten suchen und den Personenfilter aktivieren. Nun können Sie sich mit der Person vernetzen und ihr folgen. Mit einem Klick auf die Glocke im Profil der Person oder des Unternehmens (vgl. Abbildung 10) erhalten Sie nun alle Beiträge in Ihrem Newsfeed. Davon können Sie auch profitieren, indem Sie Ihren Followern regelmäßig vorschlagen, die Glocke auf Ihrem Profil zu aktivieren.



Abb. 10

#Hack 13: Posting Zeiten beachten

Wann ist der beste Zeitpunkt, um einen Beitrag zu posten? Hier ist wichtig zu verstehen, dass der Algorithmus Ihren Beitrag kurz nach dem Posten einer Testgruppe vorspielt, um zu sehen, wie gut dieser ankommt. Das bedeutet für Sie, dass Sie am besten posten, wenn Ihre Zielgruppe am Bildschirm sitzt und LinkedIn geöffnet hat. Im Allgemeinen sind Dienstag bis Donnerstag um 8 Uhr gute Zeiten, aber probieren Sie auch andere Zeiten aus - es lohnt sich!

#Hack 14: Scheduling Funktion

LinkedIn bietet eine Funktion zum Planen von Beiträgen. Man muss also nicht unbedingt zum Zeitpunkt des Postings online sein. Es empfiehlt sich jedoch, im Laufe des Tages zu beobachten, wer mit Ihrem Beitrag interagiert und gegebenenfalls zu reagieren, z.B. auf Kommentare zu antworten. Mit einem Klick auf die Uhr im Beitragsfenster (vgl. Abbildung 11), öffnet sich ein neues Fenster, in dem Sie Datum und Uhrzeit der Veröffentlichung auswählen können. Auf

diese Weise können Sie auch auf bereits geplante Beiträge zugreifen, um sie zu ändern oder zu löschen.

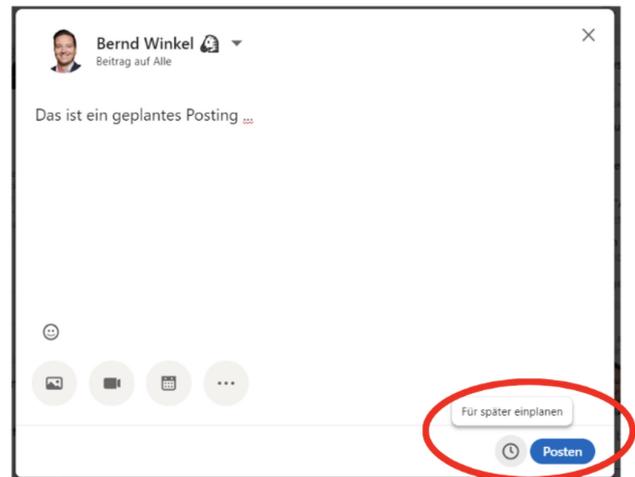


Abb. 11

#Hack 15: Vernetzungsanfragen für kostenfreie Reichweite nutzen

Jede Woche steht Ihnen ein bestimmtes Guthaben zur Verfügung, mit dem Sie Vernetzungsanfragen versenden können. Sobald Ihr Guthaben aufgebraucht ist, erhalten Sie eine Nachricht. Zu Beginn der Woche können Sie dann neue Netzwerkanfragen stellen. Wir empfehlen eine proaktive Nutzung dieses Guthabens, um gezielt Ihre kostenlose Sichtbarkeit bei einer bestimmten Zielgruppe zu erhöhen.

#Hack 16: Wachstum in der richtigen Zielgruppe mit Suchfunktion mit Booleschen Operatoren

Wie finden Sie nun andere interessante Profile und Personen? Das Geheimnis liegt in der Suchfunktion und den Booleschen Operatoren, mit denen Sie Bedingungen in Ihre Suche einbauen können. Damit verbessern Sie Ihre Suchergebnisse zumeist erheblich. Wichtig: Die Operatoren müssen in englischer Sprache und in Großbuchstaben geschrieben sein, Sie können auch Klammern verwenden. Als Operatoren existieren u.a. AND, OR, NOT.

Sie möchten in Ihrer Suche CEOs ohne Vertriebsfunktion finden, dann suchen Sie „CEO NOT Vertrieb“.

#Hack 17: **Vernetzung Anfragen ohne Nachricht**

Wenn Sie eine Netzwerkanfrage stellen, werden Sie von LinkedIn gefragt, ob Sie eine Nachricht hinzufügen möchten. In einigen Fällen kann dies von Vorteil sein, wenn die Nachricht nicht zu lang ist. Wir allerdings erzielen die besten Ergebnisse bei der Vernetzung mit externen Kontakten, wenn keine Nachricht zur Vernetzung hinzugefügt wird. War die Vernetzung erfolgreich, empfehlen wir einen Verweis hinzuzufügen oder sich für die Vernetzung zu bedanken.

Profi Tools für Wachstum & Recruiting

#Hack 18: **Bezahlte Werbeanzeigen schalten**

LinkedIn bietet Unternehmen über bezahlte Anzeigen die Möglichkeit, Sichtbarkeit in einer ausgewählten Zielgruppe zu erlangen und dies auch ohne organische Reichweite des eigenen Profils. Eine Variante sind sogenannte Leadformulare, mit denen beispielsweise der Download eines Whitepapers verknüpft werden kann. Aber auch Marken- und Arbeitgeberattraktivitätskampagnen sind möglich.

#Hack 19: **Sales Navigator**

Der LinkedIn Sales Navigator ist ein kostenpflichtiges Premium Feature, das besonders dann interessant ist, wenn Sie mit Ihrem persönlichen Profil gezielt Ihr Netzwerk erweitern möchten. Als Kennzeichnung erhalten Sie das goldene LinkedIn-Symbol als Premium-Status auf Ihrer Profilkarte. Die Lizenzen sind dabei stets personengebunden. Neben verbesserten Such- und Speichermöglichkeiten erhalten Sie dazu ein Guthaben an InMail-Nachrichten. Mit diesen Nachrichten können Sie Kontakte außerhalb Ihres Netzwerkes kontaktieren, ohne sich zu vernetzen. Schließlich können Sie damit mehr Vernetzungen pro Woche initiieren.

#Hack 20: **LinkedIn Recruiter**

Während der Sales Navigator die Suche nach interessanten Geschäftskontakten erleichtert und systematisiert, können Sie mit dem Recruiter-Tool von LinkedIn proaktiv auf geeignete Bewerber und Kandidaten zugehen. Das Prinzip dahinter nennt sich „Active Sourcing“. Die Lizenzen sind wiederum mit einem Personenkonto verknüpft. Insbesondere Personen, die auf der Suche nach einem neuen Job sind und dies auf Ihrem Profil vermerken, können so gezielt gefunden und angesprochen werden.

Bonus

#Hack 21: **Aussprache des Namens mit Pitch**

Einige Funktionen können auf LinkedIn nur mit der LinkedIn App genutzt werden. So zum Beispiel die Funktion „Eigene Namen aussprechen“. Dabei wird ein kleines Lautsprecher-symbol neben dem eigenen Namen aktiviert. Klickt der Besucher auf diesen „Lautsprecher“, wird eine Sprachnachricht abgespielt. Diese Nachricht können Sie selbst aufnehmen, indem Sie in der App Ihre Profilkarte bearbeiten und dort auf „Audioaufnahme“ klicken. Neben Ihrem Namen können Sie natürlich auch Ihren Pitch oder andere Informationen aufnehmen, die für Ihre Zielgruppe relevant sind.

#Hack 22: **Sprachnachricht via Messenger**

Mit der LinkedIn App im Messenger können Sie nicht nur Nachrichten schreiben, sondern auch Sprachnachrichten an andere Mitglieder versenden. Das wirkt persönlicher und Sie bauen eine Beziehung auf. Klicken Sie dazu auf das kleine Mikrofonsymbol neben dem Feld „Nachricht verfassen“. Sobald Sie den „Knopf“ loslassen, wird die Sprachnachricht versendet. Wenn Sie die Aufnahme unterbrechen und neu aufnehmen möchten, können Sie die Aufnahme abbrechen, indem Sie während der Aufnahme nach links schieben.

#Hack 23: Folgen QR Code nutzen

Um mehr Follower für Ihr LinkedIn-Personenprofil zu gewinnen, stellt Ihnen LinkedIn eine Ressource zur Verfügung, sobald Sie den Creator-Modus (Hack 4) aktiviert haben. Das Besondere: Sobald der Link angeklickt oder aufgerufen wird, wird der Nutzer direkt zum Follower, es sind keine weiteren Klicks oder Bestätigungen notwendig. Das ist besonders spannend, wenn Sie bei Vorträgen oder Veranstaltungen aus diesem Link einen scanbaren QR Code erstellen. Kostenlose QR-Code-Generatoren finden Sie im Internet.



Den Link oder Button erhalten Sie, indem Sie im Profil im Bereich Ressourcen auf „Creator-Modus“ klicken und im unteren Bereich unter Creator Tools die Funktion „Link folgen“ auswählen.



Abb. 12

Abschließend im entsprechenden Fenster den Link und/oder den Code einsetzen.

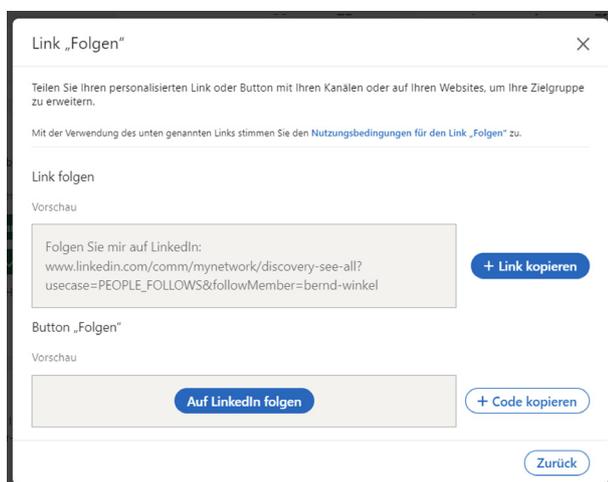


Abb. 13



Bernd Winkel

Strategie- & Marketingberater,
LinkedIn-Experte,
M.Sc. RWTH Aachen University
und Geschäftsführer von
Zebradoo Business Partner
bw@zebradoo.de



Martin Winkel

Strategie- & Marketingberater,
LinkedIn-Experte,
techn. Betriebswirt
und Geschäftsführer von
Zebradoo Business Partner
mw@zebradoo.de

www.zebradoo.de
Tel: + 49 1575 355 72 11

